

PRIMER PROGRAMA DE BONOS TITULIZADOS GC LA RIBERA

Bonos Titulizados

Informe

Rating	Actual*	Anterior
Bonos Titulizados	A	

*Información financiera no auditada al 30 de setiembre de 2025. Aprobado en Comité de 03-12-2025.

Perspectiva	Estable	-

Definición

A: “Emisión con buena calidad crediticia y capacidad aceptable de pago. Aunque presenta bajo riesgo crediticio, podría verse afectada por entornos económicos adversos.”

Principales características del instrumento:

- Denominación: “Primer Programa de Bonos Titulizados GC La Ribera”
- Emisor: Credicorp Capital Sociedad Titulizadora S.A.
- Tipo de instrumento: Bonos de Titulización.
- Moneda: Dólares.
- Tipo de oferta: Oferta privada.
- Pago de intereses: Semestral.
- Uso de fondos: Pago del terreno y gastos indirectos de capital de trabajo, previa activación del Banco.
- Amortización: *Bullet*
- Garantía: Flujos dinerarios y activos remanentes del Fideicomiso Bancario Etapa que mantiene el Proyecto en La Fiduciaria a solicitud del Banco Sponsor del proyecto de cada Etapa. Fianza Solidaria de GC Caral S.A.C.

Contactos

Renato Surca Rojas
 renatosurca@jcrлатam.com
 Daicy Peña Ortiz
 daicypena@jcrлатam.com

Fundamento

El comité de Clasificación de Riesgo de JCR Latino América Empresa Clasificadora de Riesgo S.A. otorga la categoría de “A”, con Perspectiva “Estable” a la clasificación de Bonos Titulizados del GC La Ribera - Patrimonio en Fideicomiso – D. Leg. N° 861, no inscrito en la SMV, dirigido a Inversionistas Institucionales. A continuación, detallamos los fundamentos más relevantes de la clasificación:

- **Experiencia en el grupo de GC CARAL.** GC Caral S.A.C. es la gestora del proyecto inmobiliario Villa Ribera, con más de 15 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de primera vivienda. Tras su reorganización corporativa en 2021, el Grupo adoptó un modelo de financiamiento mediante fideicomisos de titulización, concentrando su gestión en GC Caral S.A.C. para cumplir con los estándares de la Sociedad Titulizadora y del Banco Sponsor. A lo largo de su trayectoria, el Grupo ha desarrollado más de 26 proyectos inmobiliarios, acumulando la entrega de 3,360 viviendas comercializados, además de iniciar desde 2022 una expansión internacional en Ecuador y Uruguay. Adicionalmente, GC Caral S.A.C. actúa como Fiador Solidario en las estructuras titulizadas, lo que refuerza la capacidad de respaldo financiero y operativo del proyecto bajo análisis.
- **Proyecto Subyacente del Programa de Bonos.** Villa Ribera es un proyecto residencial ubicado Sub Lote B – Av. Pedro Ruíz Gallo Nro.2991 – Ate Vitarte, zona de demanda potencial por su proximidad a centros comerciales y universidades. Se desarrolla sobre el lote B que totaliza 11,321.86 m², con un valor comercial conjunto de PEN 27,126,044.37. El proyecto contempla 819 departamentos, 273 estacionamientos y 2 locales comerciales. El *ticket* promedio por vivienda es de PEN 289 mil, con un área aproximada de 61 m², consistente con una oferta orientada a primera vivienda en el mercado objetivo.
- **Descripción de la Estructura de los Bonos de Titulización.** El Primer Programa de Bonos Titulizados GC La Ribera se emite con cargo al Patrimonio Autónomo de Titulización “GC La Ribera – Patrimonio en Fideicomiso – D. Leg. 861, no inscrito en la SMV y dirigido a inversionistas institucionales”, el cual constituye el respaldo exclusivo de las obligaciones del Programa. Fue constituido mediante Escritura Pública del 01 de julio de 2025, administrado por Credicorp Capital Sociedad Titulizadora S.A., con GC La Ribera S.A.C. como Originador, Credicorp Capital Sociedad Titulizadora S.A. como Fiduciario, GC Caral S.A.C. como Fiador Solidario y Pablo Seminario Butrich como Depositario. El respaldo del Programa se configura a partir de los flujos remanentes liberados por el Fideicomiso de Activos y Flujos de cada etapa del BCP, vehículo que concentra la totalidad de los ingresos del Proyecto Villa Ribera y aplica la prelación contractual que prioriza el servicio del financiamiento bancario. En la fase inicial, el Patrimonio Titulizado canaliza los aportes de inversionistas privados destinados a la adquisición del terreno y a los gastos preoperativos, mientras que el BCP interviene mediante un esquema de *land banking*. Posteriormente existirán otros aportes de acuerdo con el avance de las etapas para el avance de las obras respectivas. Próximo al inicio de obra etapa 1 (estimado a octubre 2026), se activa el Fideicomiso Bancario de Activos y Flujos correspondiente a dicha etapa, al cual el SPV transferirá el terreno y los flujos futuros, estableciendo la prelación de pagos y asegurando el servicio del financiamiento senior antes de la generación de remanentes para el Patrimonio Titulizado en su calidad de fideicomisario junior. La estructura se mantendrá para las siguientes etapas.
- **Riesgos asociados a la posición junior del Patrimonio Fideicometido.** Los Flujos dinerarios derivados de la venta de las unidades inmobiliarias se aplican según la prelación establecida en el fideicomiso bancario correspondiente a cada etapa: primero al servicio íntegro de la deuda del Banco Sponsor y, únicamente tras su cancelación, los remanentes se transfieren al Patrimonio Fideicometido. En este, los flujos liberados se destinan al pago de gastos fiduciarios y al servicio de las emisiones del Programa, quedando cualquier excedente para el Originador conforme a los contratos.

La disponibilidad de recursos para el Programa depende de la liberación progresiva de remanentes del fideicomiso bancario de cada etapa a medida que avanza la obra y se activan los desembolsos del financiamiento constructor, de acuerdo a la posición junior del Patrimonio Fideicometido, lo que expone al Programa a riesgos asociados a atrasos en ventas, retrasos en la activación de los fideicomisos bancarios o desviaciones en costos que reduzcan los remanentes liberados hacia la estructura titulizada.

La estructura de pago contempla amortización de capital al vencimiento (*bullet*) y pagos de intereses de manera semestral para las emisiones de la primera etapa. El repago del capital del primer tramo estará respaldado por los flujos provenientes de la Segunda Emisión del Programa, la cual será colocada antes del vencimiento de la primera, permitiendo reemplazar al grupo inicial de inversionistas sin presionar la liquidez operativa del proyecto. Para las siguientes etapas se contempla amortización de capital al vencimiento junto al pago de los intereses (cupón cero).

- **Estructura del Programa y Mecanismo de Refinanciamiento del Primer Tramo.** Durante la etapa pre-operativa, los intereses son atendidos mediante préstamos del Fiador Solidario, lo que ha permitido mantener la continuidad del servicio de deuda mientras el proyecto avanza hacia su fase de activación. El Originador prevé una segunda emisión para el 2027, el originador no tiene contemplado realizar algún otro tipo de emisión como forma de pago para cubrir las obligaciones de sus emisiones anteriores. Esta estructura de renovación de aportes evita presiones sobre los flujos operativos del proyecto y asegura la disponibilidad de recursos hasta que la obra esté concluida y la deuda con el Banco Sponsor sea cancelada. A partir de ese momento, los flujos remanentes provenientes de ventas serán aplicados al repago del tramo.
- **Garantía del Patrimonio Fideicometido.** El Programa cuenta con garantías que fortalecen su perfil crediticio. Todas las emisiones se encuentran garantizadas por los Bienes Fideicometidos del Patrimonio Fideicometido. El respaldo está conformado por el Aporte Inicial, los aportes del Originador y principalmente, por los Flujos dinerarios y activos remanentes de los fideicomisos bancarios que mantiene el Proyecto en La Fiduciaria a solicitud del Banco Sponsor para garantizar tanto el financiamiento la adquisición del Terreno como el financiamiento de la construcción del Proyecto. La estructura se complementa con la Fianza Solidaria de GC Caral S.A.C., ilimitada, irrevocable y ejecutable a primer requerimiento, que representa el soporte principal para asegurar el cumplimiento oportuno del servicio de los Bonos durante la etapa pre-operativa.
- **Garantía de los Bienes Fideicometidos por Etapa.** Dado que la ejecución del proyecto se desarrolla en siete etapas hasta el 2034 se tiene una estructura de garantías y fideicomisos Bancarios en cada etapa. Cada Fideicomiso en Garantía Etapa y Fideicomiso Flujos Etapa servirá exclusivamente como garantía de la Emisión asociada a dicha Etapa. Las Emisiones del Programa están garantizadas por los Bienes Fideicometidos conformantes del Patrimonio Fideicometido que correspondan a la Etapa durante la cual se ha realizado la Emisión respectiva. Cabe precisar que no existirá garantía cruzada entre Etapas, cada Etapa garantizará exclusivamente su propia Emisión.
- **Respaldo y Riesgo del Fiador Solidario.** GC Caral S.A.C. actúa como Fiador Solidario del Programa, otorgando una fianza solidaria, indivisible, ilimitada, incondicional e irrevocable, ejecutable a primer requerimiento y con renuncia expresa al beneficio de excusión. Esta garantía compromete todo el patrimonio del Fiador al cumplimiento íntegro y oportuno de las obligaciones del Programa, constituyéndose en el principal mecanismo de respaldo durante la etapa pre-operativa y reforzando significativamente la capacidad de pago percibida del instrumento. Adicionalmente, presenta una solvencia ajustada, un nivel alto de apalancamiento y baja liquidez, los cuales condicionan la fortaleza de la garantía.
- **Destinos de los Fondos.** Los recursos administrados por el PF – GC La Ribera se aplican exclusivamente a fines directamente vinculados a la viabilidad del proyecto. En la primera etapa, se destinan a la adquisición del terreno, activo base que posteriormente es transferido al fideicomiso bancario de activos etapa como parte de la garantía del financiamiento senior. Adicionalmente, los fondos se utilizan para capital de trabajo orientado a cubrir los gastos indirectos del proyecto, necesarios para la gestión, preparación y operación inicial, sin relación directa con las obras de construcción. Posteriormente, las emisiones siguientes dan lugar a todos los gastos operativos de cada una de las etapas.
- **Dependencia de recaudación.** En el escenario base se contempla un mercado con una probabilidad baja de acceso a créditos hipotecarios convencionales que facilitan el ingreso de flujos al originador. Se presenta el mayor acceso a los créditos ahorro casa (90%), los cuales están expuestos a elevados riesgos de cobranza y plazos más extensos en los pagos por los inmuebles.
- **Riesgo de liquidez del Patrimonio Fideicometido.** De acuerdo con la etapa inicial del proyecto no se encuentran ingresos sostenidos en el PF, ello se dará de acuerdo con el inicio de ventas posterior en 2026.
- **Modelo financiero - Escenario base, conservador y optimista.** El análisis de escenarios del Proyecto Villa Ribera evidencia que la viabilidad financiera del Programa y la capacidad de pago del Patrimonio Fideicometido dependen principalmente de la velocidad de ventas, la composición comercial y el cumplimiento del cronograma constructivo. En el escenario base, el proyecto mantiene una rentabilidad ajustada (TIR 8.76 %, MOIC 1.25x), reflejado en un retorno moderado frente al nivel de riesgo y apalancamiento estructural. Dicha rentabilidad reduce la holgura para absorber desviaciones en costos, plazos de construcción o en velocidad de ventas (6.5 unidades mensuales), el 90% de la recaudación es por parte del crédito ahorro casa, lo cual se percibe con mayor riesgo y plazos más extensos de ingresos de flujos con respecto al 10% crédito hipotecario convencional que emite los pagos en un mes. Adicionalmente, nivel de apalancamiento y la dependencia de la liberación progresiva de remanentes desde el fideicomiso bancario hacen que el proyecto sea sensible a retrasos en ventas o desembolsos. Por otro lado, el escenario conservador muestra una estructura menos holgada, con una velocidad de ventas reducida (6 unidades mensuales) que ralentiza la recaudación y reduce la capacidad de absorción frente a desviaciones operativas. La rentabilidad se reduce (TIR 6.94%, MOIC 1.18x) y el proyecto presenta un indicador menor frente a los pagarés y pagos de cupones, además de reducirse el margen en - 2.3% hacia el 6.4% con respecto al escenario base. La estructura viene sujeta a la recaudación total por parte del crédito ahorro casa que extiende los plazos en la totalidad de ingresos y eleva el riesgo promedio. Por el contrario, el escenario optimista configura un proyecto con un perfil más robusto. La mayor velocidad comercial (7 unidades mensuales) y un mayor nivel de ventas de crédito hipotecario (20%) mejoran la liquidez operativa y reducen la exposición a riesgo de cobranza directa, generando una

rentabilidad superior (TIR 9.50%, MOIC 1.28x) y mayor capacidad para atender puntualmente las obligaciones del Programa. En conjunto, los escenarios muestran que, si bien el proyecto es financieramente viable en todas las variantes, su solvencia y liquidez dependen críticamente del ritmo de ventas, siendo indispensable mantener un seguimiento cercano del avance comercial y del cumplimiento del cronograma de obra para mitigar riesgos de descalce y garantizar el repago oportuno de las emisiones.

Factores que pueden modificar el Rating Asignado

Los factores que pueden incidir positivamente en la clasificación:

- Mayor velocidad de ventas respecto al plan base, acelerando la generación de flujos y la liberación de remanentes desde el fideicomiso bancario, fortaleciendo la capacidad de pago del Programa.
- Mayor proporción de ventas hipotecarias, incrementando la predictibilidad de ingresos y reduciendo el riesgo de cobranza directa, lo que mejora el perfil de liquidez del Patrimonio Fideicometido.
- Cumplimiento estricto del cronograma de obra, permitiendo la activación oportuna del financiamiento constructor y la liberación progresiva de flujos retenidos.
- Reducción en los costos de financiamiento o mejoras en las condiciones bancarias, incrementando el flujo económico libre del proyecto y reforzando los indicadores financieros.
- Fortalecimiento patrimonial y de liquidez del Fiador Solidario (GC Caral), aumentando la capacidad efectiva de soporte durante la etapa pre-operativa.

Los factores que pueden incidir negativamente en la clasificación:

- Velocidad de ventas por debajo del escenario base, reduciendo la recaudación y brecha operativa ante los altos montos de egresos y comprometiendo la disponibilidad de caja para atender el servicio del Programa y la rentabilidad del Proyecto.
- Mayor concentración de la recaudación por créditos de ahorro, generando retraso y plazos más extensos en el ingreso de flujos.
- Retrasos en el avance de obra o en la activación del financiamiento senior, que posterguen la liberación de remanentes desde los fideicomisos bancarios y generen presiones de liquidez.
- Sobrecostos de construcción (CAPEX) en los siguientes años que erosionen el margen del proyecto y limiten la holgura para el repago de los Bonos.
- Deterioro en las condiciones de financiamiento o incremento en tasas, elevando el gasto financiero y afectando la sostenibilidad del modelo.
- Deterioro financiero del Fiador Solidario, que limite su capacidad de cubrir intereses y gastos durante la fase pre-operativa.

Limitaciones Encontradas

- El modelo presenta una alta dependencia de los flujos futuros de ventas y de la oportuna emisión y activación de los fideicomisos bancarios, lo que incrementa la sensibilidad del proyecto a los supuestos comerciales y operativos.

Riesgo Macroeconómico

Panorama general

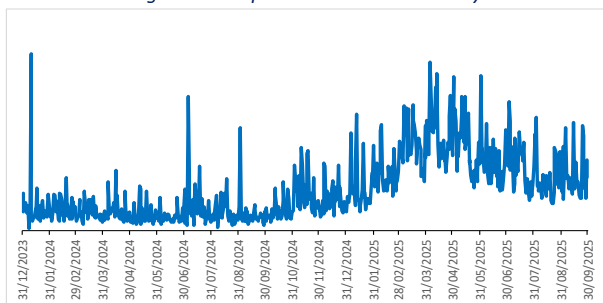
A agosto de 2025, la economía peruana registra un crecimiento de 3.18% (acumulado: 3.32%), en un entorno de relativa estabilidad cambiaria, con una apreciación trimestral del sol del 2.0% frente al dólar. Sin embargo, el escenario interno continúa condicionado por un entorno político frágil y una capacidad limitada para responder a las demandas de seguridad ciudadana, lo que afecta la confianza empresarial y de los consumidores. El desempeño económico, aunque favorable, permanece expuesto a factores externos y a un entorno global menos dinámico.

Escenario internacional

Las proyecciones globales anticipan un crecimiento de 2.9% en 2025 y 2.8% en 2026, niveles inferiores a estimaciones previas y consistentes con un ciclo de desaceleración moderada. A pesar de la reducción de tensiones arancelarias en EE.UU., el entorno sigue marcado por volatilidad financiera, inflación persistente y expectativas de recortes graduales en la tasa de referencia de la FED. La disminución del índice US Monthly EPU refleja una menor percepción de incertidumbre económica en el tercer trimestre.

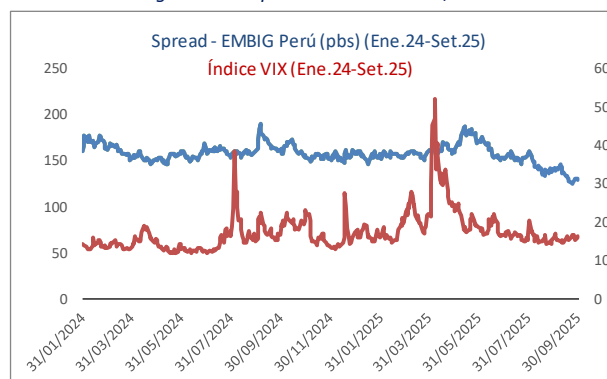
El reciente downgrade soberano de EE.UU. ha impulsado un incremento en tasas globales y episodios de aversión al riesgo, incentivando la demanda por activos refugio como el oro, cuyo precio se ha incrementado en 49.6% en lo que va del año, superando los US\$ 4,000 en octubre. Paralelamente, los indicadores de riesgo —EMBIG y VIX— retrocedieron tras los picos de abril, reflejando una mejora parcial en el apetito por riesgo en mercados emergentes.

Figura 1: Choques externos: Uncertainty



Fuente: EPU / Elaboración: JCR LATAM

Figura 2: Choques externos: EMBIG, VIX



Fuente: BCRP, Investing / Elaboración: JCR LATAM

Escenario local

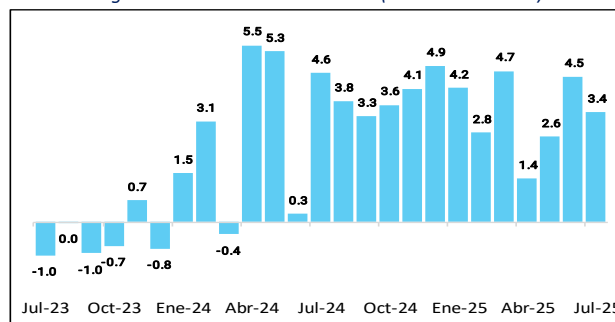
El FMI proyecta para América Latina crecimientos moderados de 2.4% en 2025 y 2.3% en 2026, afectados por restricciones estructurales en productividad, inversión y sostenibilidad fiscal. En contraste, JCR LATAM proyecta para el Perú una expansión de 2.6% en 2025 y 3.9% en 2026, superiores al promedio regional y al desempeño esperado de economías comparables (Chile, Brasil y México).

A nivel mensual, el INEI reporta un crecimiento nacional de 3.18% en agosto, reflejando una recuperación parcial de la actividad productiva, aunque aún por debajo de su potencial.

Actividad económica nacional

De acuerdo con el INEI, la economía peruana en agosto registró una tasa de crecimiento de 3.18%, de enero a agosto se presenta un incremento de la actividad productiva de 3.32%. Dicho aumento de producción se encuentra por debajo de lo estimado, aunque con perspectivas crecientes.

Figura 3: Producto Bruto Interno (Var. % interanual)



Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

El sector que encabezó el crecimiento interanual de la actividad económica fue el sector agropecuario, el cual creció 6.43% de la mano del subsector agrícola (+9.38%), seguidos por los sectores de construcción (+3.60%) conducido por el mayor consumo interno de cemento (+6.36%), comercio (+3.78%) dirigido por la venta al por mayor de combustibles (+3.66%) y transporte,

almacenamiento y mensajería (+4.03%) debido al mayor crecimiento del subsector de transportes (+4.35%). Del mismo modo, el sector de minería e hidrocarburos aumentó su producción en 1.78% por el incremento productivo del subsector metálico (+0.87%) donde varios metales fundamentales aumentaron su producción, excepto por el cobre (-2.0%) y molibdeno (-20.7%). En cuanto al sector financiero, se percibió un aumento de 2.24% originado por los mayores créditos colocados (+2.56%) y depósitos recibidos (+0.63%). En cambio, la pesca reportó un decremento de 11.47% ante una menor captura de especies de origen marítimo (-17.40%).

Inflación y política monetaria

El Perú mostró un menor nivel de inflación interanual, al pasar de 1.69% en junio de 2025 a 1.36% en setiembre de 2025, impulsado principalmente por el menor en los precios de alimentos de y servicios públicos como la electricidad. En contraste, la inflación subyacente —que excluye alimentos y energía— descendió de 1.69% a 1.81% en el mismo periodo, demostrando un menor nivel de incremento en rubros como el parque automotor, paquetes turísticos y alquileres. Dichos indicadores se mantienen dentro del rango meta del BCRP, entre 1% y 3%.

En respuesta a esta evolución y con el objetivo de consolidar el proceso de convergencia inflacionaria, el BCRP decidió en setiembre recortar su tasa de referencia en 25 pb, hasta 4.25%, nivel que se había mantenido sin variaciones desde la reunión de política monetaria en mayo del presente año.

Al cierre del tercer trimestre de 2025, el sol registró una apreciación de 2.0%, al pasar de S/ 3.543 por dólar en junio de 2025 a S/ 3.472 al 30 de setiembre de 2025, mientras que desde principios de año se apreció en 7.5%. Este desempeño estuvo influenciado por un entorno de elevada inestabilidad del riesgo global y tensiones comerciales persistentes en Estados Unidos, inversión extranjera en el país y un sólido desempeño de las políticas monetarias del BCRP. Además, durante dicho periodo, el sol peruano mantuvo la menor volatilidad entre las principales divisas de la región.

Figura 4: Proyección de la inflación: 2025 – 2026 (%)



Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

Riesgo Político

El sistema político peruano sigue afectado por una crisis de credibilidad institucional. A setiembre de 2025, la presidenta Dina Boluarte registró un 3% de aceptación, una de las cifras más bajas de su gestión, según encuestas de Ipsos, lo que refleja una baja afinidad con la población peruana. En los primeros días de octubre, se concretó la vacancia presidencial por la figura constitucional de "incapacidad moral permanente" después de seguidos homicidios, declaraciones de baja empatía, paros de transportistas y furor popular. El 10 de octubre, José Jerí, presidente del congreso, asume el poder.

En paralelo, la situación de seguridad ciudadana se ha deteriorado; a setiembre, el Sinadef registra 1,690 homicidios, 12.5% superior a lo presentado al año anterior. Asimismo, durante el segundo y tercer trimestre se siguieron presentando cambios en el Consejo de Ministros, confirmando la constante indecisión para los cargos ministeriales.

Este contexto se agrava ante la incesante inseguridad ciudadana bajo amenazas, extorsiones y delincuencia, generando temor en la sociedad, ello se ve reflejado en la persistencia de protestas sociales y paros del gremio de transportistas, convirtiéndose en factores que aumentan la incertidumbre política y social.

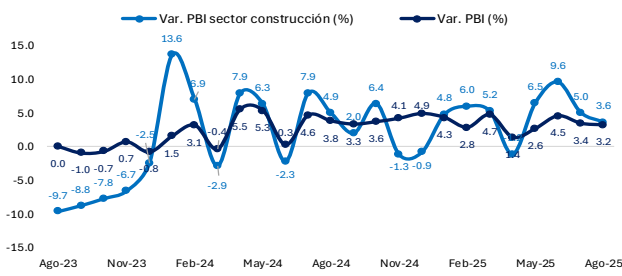
Conclusiones y Perspectivas

En síntesis, el Perú exhibe una sólida macroeconomía y un crecimiento proyectado superior al regional; sin embargo, la materialización de estas proyecciones está supeditada a la mitigación de la severa inestabilidad política interna y a la gestión prudente de un volátil escenario internacional.

Riesgo de la industria

Durante 2025, el sector construcción en el Perú muestra una recuperación moderada pero con marcada heterogeneidad entre su componente público y privado, reflejando un entorno operativo todavía frágil. De acuerdo con el IEC de CAPECO, la actividad sectorial creció 2.7% en julio, acumulando 5.2% en el primer semestre, en línea con la expansión interanual de 9.6% del PBI Construcción en junio, impulsada por un mayor avance en edificaciones privadas y algunos proyectos de infraestructura. Sin embargo, la información del BCRP muestra una desaceleración progresiva en los meses posteriores (5.0% en julio y 3.6% en agosto), lo que confirma un debilitamiento secuencial asociado al menor dinamismo tanto de la inversión pública como privada. Este comportamiento evidencia que la recuperación carece de un impulso sostenido y continúa siendo sensible a condiciones de financiamiento, confianza empresarial y ejecución presupuestaria.

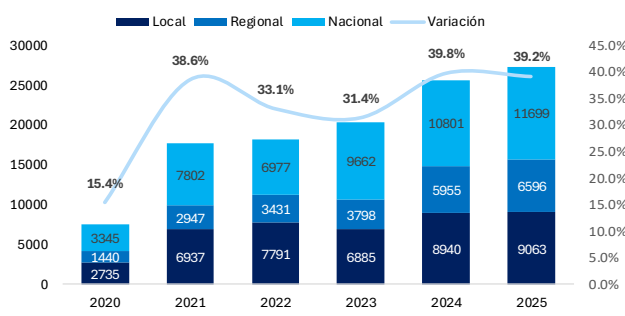
Evolución del PBI del sector construcción (var %)



Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

El componente público constituye el principal foco de vulnerabilidad para la trayectoria del sector. Datos del INEI muestran que el avance físico de obras se contrajo -11.2% interanual, explicado fundamentalmente por la caída severa de la inversión del Gobierno Nacional (-35.8%). Aunque los gobiernos subnacionales registraron variaciones positivas (20.3% en gobiernos locales y 4.7% en regionales). CAPECO advierte que, de mantenerse esta tendencia, podría producirse un recorte presupuestario en el rubro de obras hacia el cierre del ejercicio fiscal, lo que intensificaría la ralentización del sector y limitaría el pipeline de proyectos para 2026.

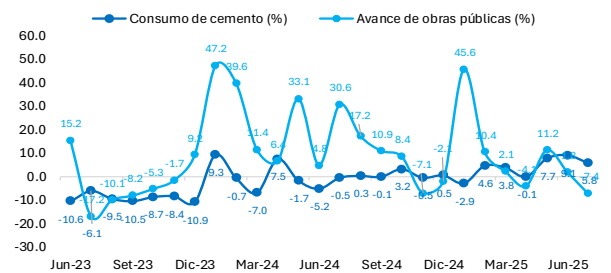
Ejecución de la inversión pública en PEN MM – jun-20 a jun-25



Fuente: IEC / Elaboración: JCR LATAM

Por el lado privado, la actividad inmobiliaria continúa siendo uno de los principales pilares del dinamismo del sector construcción, aunque ya muestra señales claras de moderación. El consumo interno de cemento —indicador adelantado del ritmo de avance de obras privadas— registró un crecimiento de 5.8% en julio, por debajo del 9.1% del mes previo, lo que evidencia una desaceleración progresiva en la intensidad constructiva. A pesar de ello, entre enero y agosto de 2025 se acumula una expansión cercana al 4.9%, explicada por el avance de proyectos residenciales y comerciales en Lima Metropolitana y algunas ciudades intermedias.

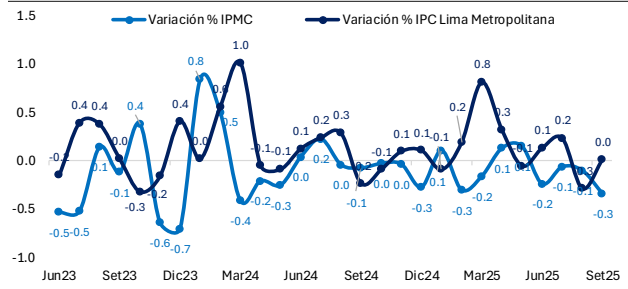
Evolución los principales componentes del PBI sector construcción (var %)



Fuente: IEC / Elaboración: JCR LATAM

En materia de costos, el Índice de Precios de Materiales de Construcción (IPMC) mantiene una trayectoria descendente, contribuyendo a aliviar parcialmente las presiones sobre los márgenes de desarrolladores y contratistas. En septiembre de 2025, el índice retrocedió 0.3% mensual y registró una variación interanual negativa superior a -1.3%, influida principalmente por la caída en los precios de insumos metálicos (-4.65%) y aglomerantes (-0.4%). Aunque este comportamiento reduce costos de producción para obras públicas y privadas, también refleja una menor tracción en la demanda de materiales, consistente con la desaceleración gradual de la actividad.

Variación % del índice de precios de materiales de construcción



Fuente: INEI / Elaboración: JCR LATAM

En conjunto, el sector construcción muestra durante 2025 un desempeño positivo pero todavía frágil, sustentado principalmente por la actividad privada—particularmente proyectos residenciales y de edificaciones—en un contexto de costos moderados y cierta recuperación de la demanda en Lima Metropolitana. La recuperación sectorial permanece incompleta y expuesta a riesgos estructurales vinculados a retrasos en la ejecución, cuellos de botella operativos y limitaciones técnicas en los sistemas de inversión pública, y en las condiciones de financiamiento. En ese sentido, la estabilidad del crecimiento hacia 2026 dependerá de una mejora sostenida en la ejecución presupuestaria y la continuidad de la inversión privada.

Condiciones de Financiamiento del Sector

La política monetaria expansiva reflejada en sucesivos recortes de la tasa de referencia desde el año anterior ha contribuido a un mayor dinamismo del financiamiento en el sector construcción e inmobiliario. Las menores tasas

hipotecarias —7.92% en MN y 6.82% en ME— evidencian una reducción significativa respecto a los niveles de setiembre de 2022 (MN: 9.49%; ME: 7.31%), lo que ha favorecido la recuperación gradual de la demanda de vivienda, especialmente en segmentos medios. La oferta crediticia continúa altamente concentrada en el sistema bancario, que otorga el 97.2% de los créditos hipotecarios, con predominio de los cuatro principales bancos del país (91.2% del total). En estas entidades, el portafolio hipotecario representa en promedio el 21.7% de sus colocaciones, consolidando su relevancia como segmento estratégico de crecimiento, respaldado por adecuados indicadores de riesgo (CAR hipotecario: 4.46% a set-25), sin deterioros significativos en los últimos años.

De forma complementaria, la expansión del Fondo Mivivienda se mantiene como un catalizador clave para la profundización del crédito hipotecario, especialmente en segmentos no atendidos plenamente por la banca tradicional. En los últimos tres años, los desembolsos alcanzaron PEN 6,058.50 millones a través de 34,335 créditos, reflejando la importancia del sistema de subsidios y del financiamiento estructurado en la dinámica habitacional. A setiembre de 2025, los desembolsos acumulados ascienden a PEN 1,212.58 millones.

Sector inmobiliario

El sector inmobiliario continúa consolidándose como uno de los principales motores del subsector construcción, dada su elevada capacidad de arrastre sobre el empleo, la inversión privada y el desarrollo urbano formal. Los indicadores recientes muestran una recuperación significativa de la demanda habitacional: según la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP), el mercado inmobiliario en Lima Metropolitana registró un crecimiento interanual de 22% al cierre de septiembre de 2025, con un total de 18,852 viviendas vendidas. La mayor concentración de ventas se observó en distritos consolidados y de elevada demanda (Miraflores, Jesús María, San Miguel, Cercado de Lima y Surco).

En términos de precios, el valor promedio por metro cuadrado alcanzó PEN 7,053 en septiembre de 2025, equivalente a una variación interanual moderada de 1.83% respecto al mismo mes de 2024 (PEN 6,926). Esta desaceleración marca un punto de inflexión frente a los ciclos expansivos del período 2021–2023, cuando los precios crecieron entre 5% y 8% anual, y confirma que el mercado ha ingresado a una fase de estabilización. El comportamiento reciente sugiere un ajuste gradual entre la demanda y la oferta, influenciado por mejores condiciones de financiamiento.

De acuerdo con la metodología del BCRP, el mercado inmobiliario de Lima Metropolitana se segmenta en dos estratos socioeconómicos relevantes: el Sector Alto, que incluye distritos como La Molina, Miraflores, San Borja, San

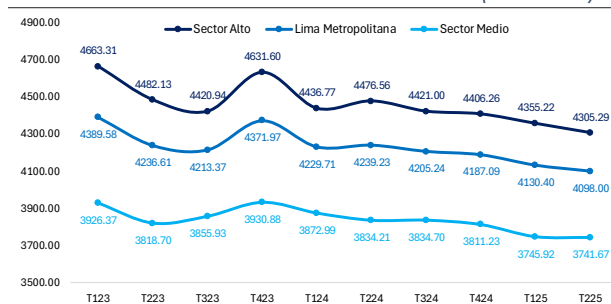
Isidro y Surco; y el Sector Medio, conformado por Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre y San Miguel. Esta clasificación permite un análisis diferenciado del comportamiento de precios y facilita la identificación de presiones específicas de oferta y demanda por segmento.

La evidencia disponible a junio de 2025 confirma la tendencia hacia una moderación de precios tanto a nivel agregado como segmentado. A precios corrientes, el valor promedio por metro cuadrado en Lima Metropolitana alcanzó PEN 6,821.33, lo que representa una ligera contracción nominal de 0.2% respecto a junio de 2024 y un retroceso de 0.3% en comparación con junio de 2021.

Al desagregar los resultados por estrato, se observa que la corrección de precios es generalizada en ambos segmentos. En el Sector Alto, el precio promedio se ubicó en PEN 7,166.37, por debajo del nivel de junio de 2024 (PEN 7,328.53), lo que evidencia un ajuste vinculado a una mayor prudencia en la demanda de vivienda de alto valor y a condiciones de financiamiento más selectivas. En el Sector Medio, el precio promedio fue de PEN 6,228.19, también inferior al registrado un año antes (PEN 6,276.95), lo que señala un proceso de estabilización en un segmento que concentra gran parte de la demanda efectiva. En conjunto, los datos confirman que el mercado ha transitado hacia una fase de estabilización y ajuste moderado, tras varios años de incrementos significativos en los precios, este comportamiento sugiere un entorno más equilibrado entre oferta y demanda.

Al analizar los precios a valores constantes (base 2009), se observa un ajuste más pronunciado en el mercado inmobiliario. Descontando el efecto inflacionario, el valor del m² en Lima Metropolitana registra una caída acumulada de 15.6% en los últimos cinco años, ubicándose en PEN 4,098 por m² a junio de 2025.

Precios del m² de inmuebles soles constantes (base 2009)



Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

De acuerdo con información de CODIP, el ticket promedio de venta en Lima Metropolitana se ha mantenido relativamente estable durante los últimos cinco años, alcanzando PEN 451,376 entre enero y septiembre de 2025. Esta estabilidad sugiere que, pese a la desaceleración en precios reales, el mercado mantiene atractivo para inversionistas y desarrolladores, apoyado en

la resiliencia de la demanda en segmentos medios y en la mayor participación de proyectos de menor metraje.

La absorción mensual muestra que Lima Moderna (Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel y Surquillo) y Lima Este (Ate, Santa Anita, La Molina, Cieneguilla, SJL y San Luis) concentran las mayores ventas del periodo. La velocidad de venta es moderada y mantiene alrededor de dos unidades por proyecto al mes.

Las preferencias de compra continúan orientándose hacia factores como ubicación, diseño, calidad constructiva y accesibilidad a servicios urbanos. No obstante, se evidencia una tendencia estructural hacia un menor metraje promedio: las viviendas vendidas pasaron de un promedio de 73 m² en 2021 a 65.7 m² en 2025.

La evolución reciente indica que Lima Metropolitana transita por un ciclo de crecimiento moderado y mayor equilibrio entre oferta y demanda, con precios que evolucionan en línea con el desempeño macroeconómico. Sin embargo, la caída en precios reales evidencia la presencia de una demanda contenida y un entorno económico aún sin señales de expansión significativa. Para el cierre de 2025 y 2026, la sostenibilidad del sector dependerá de: la continuidad de condiciones financieras favorables (tasas hipotecarias bajas), el desempeño del empleo formal urbano, la capacidad de los desarrolladores para ajustar productos a la demanda efectiva (metraje y precios) y la estabilidad macroeconómica y la confianza del consumidor.

Descripción de la Estructura de los Bonos de Titulización

Con fecha 01 de julio de 2025 se celebró mediante Escritura Pública el Acto Constitutivo, el cual fue suscrito por GC LA RIBERA S.A.C., en calidad de Originador; y CREDICORP CAPITAL SOCIEDAD TITULIZADORA, en calidad de Fiduciario.

De acuerdo con el Acto Constitutivo, el Patrimonio Fideicomitado se le denomina “GC LA RIBERA – Patrimonio en Fideicomiso – D.LEG. N°861, no inscrito en la SMV, dirigido a Inversionistas Institucionales” compuesto por los Bienes Fideicomitados que el Originador, el Patrimonio Fideicomitado podrá usar el nombre abreviado de “PF – GC La Ribera”.

Cabe indicar que, el Originador y el Banco de Crédito del Perú, han suscrito el Contrato de Préstamo Terreno, y el Originador tiene previsto suscribir, en cada etapa del Proyecto Inmobiliario los Contratos de Préstamo Bancario Etapa, con el fin que el Originador destine los fondos de cada uno de dichos préstamos al desarrollo de la etapa de del proyecto.

Es importante precisar, que el Préstamo Terreno se encuentra garantizado con una Hipoteca y cada Préstamo Bancario Proyecto Etapa, se encuentra garantizado por los

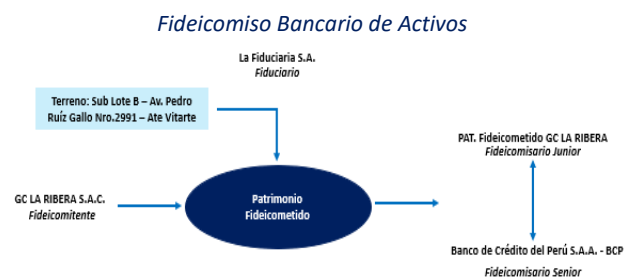
Fideicomisos de Flujo y Activos. Para cada Etapa, se constituirá un nuevo Fideicomiso de Flujos y un nuevo Fideicomiso de Activos que respaldará el respectivo Contrato de Préstamo Bancario Etapa. En consecuencia, cada Fideicomiso en Garantía Etapa y Fideicomiso Flujos Etapa servirá exclusivamente como garantía de la Emisión asociada a dicha Etapa.

Dentro de esta estructura, GC La Ribera se constituye como SPV, encargado del desarrollo y administración integral del proyecto inmobiliario. En una primera fase, el proyecto incorpora el fideicomiso de titulización, administrado por Credicorp Capital Sociedad Titularizadora, a través del cual se canalizan los recursos aportados por inversionistas institucionales que se integran al Patrimonio Titulizado. Estos recursos se destinan principalmente a la adquisición del terreno y a los costos preoperativos (Capital de Trabajo para asumir los Gastos indirectos del Proyecto) necesarios para el lanzamiento del proyecto, otorgando aislamiento patrimonial respecto a la empresa matriz.

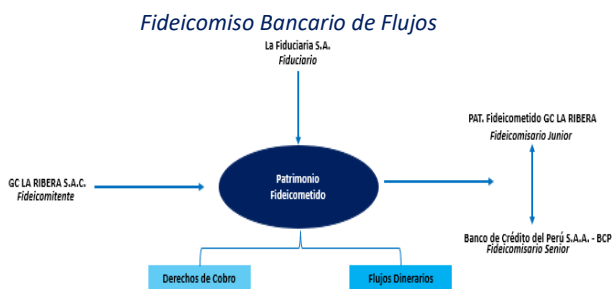
Desde el inicio participa el Banco de Crédito del Perú (BCP) mediante un financiamiento de land banking, que típicamente cubre entre el 60% y 70% del valor del terreno. La parte restante es cubierta con los aportes del Patrimonio Titulizado.

Una vez completada la adquisición del terreno, se estructurará un fideicomiso bancario de activos y flujos, mediante el cual GC La Ribera transferirá al fideicomiso bancario tanto el terreno como los flujos futuros provenientes de la venta de unidades. Este fideicomiso servirá como garantía del préstamo otorgado por el BCP y permitirá establecer la prelación de pagos correspondiente.

Hasta la constitución de dicho fideicomiso bancario —la cual se producirá meses antes de que el proyecto sea activado por el Banco Sponsor, los flujos generados por las ventas permanecerán en el SPV. Estos recursos serán posteriormente canalizados al fideicomiso una vez que este quede formalmente constituido.



Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM



Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

En ese sentido, el Préstamo Terreno y el Préstamo Bancario Proyecto Etapa constituyen deuda senior, por lo que mantienen prioridad absoluta frente a las obligaciones derivadas del Programa de Titulización. En línea con ello, se restringe la posibilidad de que los Fideicomisarios ejecuten el Fideicomiso de Activos sin el consentimiento previo del Banco Sponsor, en su calidad de Fideicomisario Senior. Asimismo, cualquier flujo proveniente de la eventual ejecución deberá aplicarse, de manera prioritaria, al pago íntegro del Préstamo Terreno y del Préstamo Bancario Proyecto Etapa antes de destinarse al Patrimonio Fideicometido.

Esquema – Fideicomiso de Titulización



GC LA RIBERA / Elaboración: JCR LATAM

Descripción del Proyecto Villa Ribera

Villa Ribera es un proyecto inmobiliario en Sub Lote B – Av. Pedro Ruíz Gallo Nro.2991 – Ate Vitarte. Su ubicación estratégica a pocos minutos de un centro comercial, universidades y acceso a una vía rápida le otorga alta demanda potencial. El proyecto se encuentra en una definición de matriz de precios.

Unidades Inmobiliarias

El terreno en destino a la ejecución del proyecto está ubicado en el distrito de Ate Vitarte, cuenta con 11,321.86 metros cuadrados. El 25 de abril de 2025 se realizó la tasación del inmueble por Braschi Tasaciones, dando un valor comercial de PEN 27,126,044.37.

El proyecto consiste en 7 (siete) edificios de 14 (catorce) pisos más azotea, formando un total de construcción de

819 (ochocientos diecinueve) departamentos, 273 (doscientos setenta y tres) estacionamientos y 2 (dos) locales comerciales. Entre todo el conjunto de edificaciones se tiene un precio promedio por metro cuadrado de PEN 4,717.85, las unidades en promedio serían de 61.23 m² y ticket promedio de PEN 288,622.03.

Se precisa que dicha información es referencial y está sujeta a decisiones del Originador en agregar, modificar o reducir el número de unidades.

Presupuesto Departamentos / Locales	Unidades	PEN	m ²	Precio x m ² (PEN)	m ² X Unid.	Ticket (PEN)
Etapa 1	123	31,630,193	7,698.9	4,108.4	62.6	257,156.0
Etapa 1 - Local	1	281,041	35.3	7,957.0	35.3	281,041.2
Etapa 2	124	32,865,854	7,515.8	4,372.9	60.6	265,047.2
Etapa 3	123	32,571,913	7,434.7	4,381.0	60.4	264,812.3
Etapa 3 - Local	1	302,864	35.7	8,493.1	35.7	302,863.6
Etapa 4	107	32,893,655	7,064.4	4,656.3	66.0	307,417.3
Etapa 5	124	34,623,002	6,935.0	4,992.5	55.9	279,217.8
Etapa 6	96	30,076,442	5,785.8	5,198.4	60.3	313,296.3
Etapa 7	122	40,675,689	7,652.3	5,315.5	62.7	333,407.3

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Presupuesto Estacionamientos	Unidades	PEN	Ticket (PEN)
Etapa 1	41	1,230,000	30,000.0
Etapa 2	41	1,470,000	35,853.7
Etapa 3	41	1,640,000	40,000.0
Etapa 4	36	1,440,000	40,000.0
Etapa 5	41	1,640,000	40,000.0
Etapa 6	32	1,280,000	40,000.0
Etapa 7	41	1,640,000	40,000.0

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

1. Emisiones

- **Denominación del Programa:** Primer Programa de Bonos Titulizados GC La Ribera.
- **Tipo de instrumento:** Los Bonos de Titulización son emitidos por oferta privada y no se inscribirán en el Registro Público del Mercado de Valores de la SMV ni en mecanismos centralizados de negociación.
- **Inversionistas:** Institucionales

El programa establece dos o más emisiones para las Etapas del Proyecto. El Patrimonio Fideicometido (PF) ha realizado una emisión, de acuerdo con la solicitud del Originador.

El financiamiento obtenido mediante la primera emisión constituye el primer tramo de capital del Patrimonio Fideicometido, el cual genera intereses periódicos según la estructura pactada. Actualmente, el pago de estos intereses será cubierto mediante préstamos otorgados por el Fiador Solidario, GC Caral S.A.C., a fin de asegurar el cumplimiento oportuno del servicio de deuda mientras el proyecto avanza hacia su etapa de activación y generación propia de flujos.

Estos préstamos tienen la función de asegurar el cumplimiento oportuno del servicio de deuda, preservando la reputación crediticia del Programa y evitando la configuración de un Evento de Incumplimiento ante los inversionistas.

El Emisor podrá realizar una o más Emisiones de Bonos en el marco del Programa. El importe de cada Emisión, así como sus términos y condiciones específicas serán determinados por el Emisor en el respectivo Contrato Complementario, en coordinación con el Originador. No se requerirá de la aprobación de los Bonistas, de existir estos, para realizar nuevas Emisiones.

Primera Emisión de Bonos Subordinados

El Originador no ha completado la colocación del total de la Primera Emisión del Programa de Bonos Titulizados.

A la fecha del presente informe, se ha generado la emisión de 13 series. Los pagos de intereses serán atendidos mediante préstamos otorgados por el Fiador Solidario, GC Caral S.A.C., a fin de asegurar el cumplimiento oportuno del servicio de deuda.

Otras emisiones

De acuerdo al modelo financiero, se tiene previsto emitir una segunda relación de bonos titulizados, donde los flujos provenientes de dicha emisión cubrirán los gastos operativos de la primera etapa de acuerdo con el presupuesto aprobado a partir de marzo 2027. Esta segunda emisión también busca realizar el pago del total de capital de la primera emisión.

Se harán efectivos nuevas emisiones de acuerdo al plan contemplado para cada etapa. A partir de la segunda etapa las emisiones serán a cupón cero al vencimiento junto al capital.

2. Intervinientes

2.1 GC LA RIBERA (en adelante, “El SPV”)

Es una empresa SPV (entidad de propósito especial) creada por GC Caral en agosto de 2024 para administrar de manera exclusiva los activos, pasivos, flujos y resultados relacionados al desarrollo del proyecto ubicado en el distrito de Ate Vitarte.

Esta sociedad de propósito especial aísla los riesgos financieros, operativos y legales del proyecto respecto al resto de actividades del grupo.

El proyecto Villa Ribera se encuentra dentro del portafolio de proyectos en ejecución de Grupo Caral, con horizonte de desarrollo estimado entre 2026 y 2034, y mantiene las características estructurales comunes a los demás SPV del grupo:

- Financiamiento mixto, proveniente de fondos de inversión inmobiliarios, family offices y capital propio.
- Gestión técnica y comercial a cargo de Grupo Caral, bajo un esquema de fee de gestión y fee de éxito.

- Modelo de construcción colaborativa (suma alzada o DTO), con seguimiento de cronogramas y control presupuestal centralizado.
- Estructura fiduciaria o contable independiente, lo que permite garantizar transparencia financiera y trazabilidad de los recursos.

De esta manera, el SPV constituye una unidad jurídica y económica separada, cuyo único propósito es la ejecución integral del proyecto inmobiliario homónimo, bajo los estándares de gestión, gobierno corporativo y sostenibilidad que caracterizan a Grupo Caral.

2.2 Fiador Solidario

GC Caral S.A.C. (en adelante, “el Grupo”) es una sociedad anónima cerrada constituida en Perú el 18 de noviembre de 2021, cuya actividad principal comprende la inversión, coordinación y desarrollo de proyectos inmobiliarios a través de sus empresas subsidiarias. Asimismo, brinda servicios de gerenciamiento, supervisión, administración y consultoría vinculados al desarrollo, adquisición, arrendamiento y gestión integral de activos inmobiliarios. Hasta mediados de 2023, los proyectos inmobiliarios del grupo eran gestionados por Caral Gestora S.A.C., entidad constituida en 2010 y especializada en el desarrollo de primera vivienda. Durante dicho periodo, el modelo de financiamiento utilizado se basaba en aportantes de equity, con participación de diversos fondos de inversión privados.

Con la decisión estratégica de adoptar un modelo de financiamiento mediante fideicomisos de titulación para los nuevos proyectos, el grupo estructuró su reorganización corporativa y trasladó la gestión principal a GC Caral S.A.C., empresa creada para operar bajo esta nueva estructura fiduciaria. GC Caral S.A.C. asume, además, los roles de soporte financiero y Fiador Solidario en los proyectos titulizados, alineándose a las exigencias de la Sociedad Titulizadora y del Banco Sponsor.

A lo largo de su trayectoria —desde su origen como Caral Gestora S.A.C. hasta su reorganización bajo GC Caral S.A.C.— el grupo ha desarrollado más de 26 proyectos inmobiliarios, con la entrega acumulada de 3,360 viviendas y una superficie comercializada superior a 324,000 m². Su sede principal se ubica en Lima y, desde 2022, ha iniciado un proceso de expansión internacional con operaciones en Guayaquil (Ecuador) y Montevideo (Uruguay), consolidando más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Subsidiarias	Actividad Económica
Vivienda PC S.R.L.	La compañía tiene por objeto desarrollar actividades inmobiliarias, incluyendo la adquisición de terrenos, construcción, desarrollo, administración, operación, venta y/o arrendamiento de unidades inmobiliarias, así como otras transacciones vinculadas al sector en el país y en el exterior.
GC La Ribera S.A.C.	La compañía tiene por objeto desarrollar negocios inmobiliarios en general, tales como adquirir, enajenar y construir toda clase de bienes inmuebles, y la construcción de proyectos de viviendas.
GC Dulanto S.A.C.	La compañía tiene por objeto desarrollar negocios inmobiliarios en general, tales como adquirir, enajenar y construir toda clase de bienes inmuebles, y la construcción de proyectos de viviendas.
GC Angamos S.A.C.	La compañía tiene por objeto desarrollar negocios inmobiliarios en general, tales como adquirir, enajenar y construir toda clase de bienes inmuebles, y la construcción de proyectos de viviendas.
GC Santa Beatriz S.A.C.	La compañía tiene por objeto desarrollar negocios inmobiliarios en general, tales como adquirir, enajenar y construir toda clase de bienes inmuebles, y la construcción de proyectos de viviendas.
GC Del Mar S.A.C.	La compañía tiene por objeto desarrollar negocios inmobiliarios en general, tales como adquirir, enajenar y construir toda clase de bienes inmuebles, y la construcción de proyectos de viviendas.

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Órganos de Gobierno

Estructura Accionaria

La estructura accionarial refleja el proceso de reorganización societaria realizado por el Grupo. En Junta General de Accionistas del 30 de diciembre de 2023, se aprobó la escisión parcial de Caral Investment I S.A.C., mediante la cual se transfirió un bloque patrimonial que incluía participaciones en subsidiarias vinculadas al desarrollo inmobiliario.

El bloque patrimonial comprendió las participaciones representativas del 100% del capital social de Vivienda PC S.R.L. (por PEN 13,683,905) y de PC Magdalena S.R.L., esta última posteriormente vendida en el año 2024. Como resultado, el Grupo pasó a ser titular de dichas participaciones desde la fecha de vigencia de la escisión.

Posteriormente, en Junta General de Accionistas del 9 de enero de 2024, se aprobó la transferencia de acciones por parte de los accionistas Inversiones Inmobiliarias CG2 S.A.C. y Manuel Guillermo Vega De la Flor a favor de Jaime Raygada Sommerkamp (366,667 acciones), Fernando Martín De la Flor Belaunde (366,667 acciones) y Pablo Seminario Butrich (1,466,666 acciones), modificándose así la composición accionaria del Grupo.

Actualmente, el capital social está representado por 4,401,000 acciones comunes de PEN 1.00 de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y pagadas.

Accionista	Acciones 2024		Acciones 2023	
	Acciones	% Participación	Acciones	% Participación
Jaime Raygada Sommerkamp	1,467,000	33.33%	1,100,333	25.00%
Fernando Martín De la Flor Belaunde	1,467,000	33.33%	1,100,333	25.00%
Pablo Seminario Butrich	1,467,000	33.33%	334	0.02%
Manuel Guillermo Vega De la Flor	–	–	1,100,000	24.99%
Inversiones Inmobiliarias CG2 S.A.C	–	–	1,100,000	24.99%
Total	4,401,000	100.00%	4,401,000	100.00%

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Directorio

En cuanto a su estructura organizacional, el Directorio está conformado por profesionales de amplia trayectoria:

- Pablo Seminario, CEO y Managing Partner, Ingeniero Civil por la PUCP con MBA en la Universidad de California (Berkeley-Haas).
- Fernando de la Flor, socio fundador, Ingeniero por Purdue University y Master en Stanford University.
- Juan Alberto Forsyth, Director Ejecutivo, Economista por la Universidad del Pacífico con Doctorado en Gestión Estratégica.
- Jaime Raygada, socio fundador, Economista con MBA en Northern Illinois University y certificación internacional de Director de Empresas (IoD, Londres).

Plana Gerencial

El organigrama contempla áreas de Gerencia General, Finanzas, Tesorería, Contabilidad, Proyectos y Postventa, Ventas, Marketing, Administración y Recursos Humanos, entre otras.

El equipo gerencial de Grupo Caral está conformado por profesionales con más de 15 a 20 años de experiencia en los sectores inmobiliario, financiero, legal y comercial, ocupando previamente cargos directivos en empresas relevantes del rubro. Este equipo aporta sólida capacidad técnica y liderazgo para la gestión integral de los proyectos del Grupo.

Plana Gerencial	Cargo
Johan Torres Castillo	Gerente Legal
Erika Bustillos Zúñiga	Gerente Comercial
Martín Ortiz Luján	Gerente de Finanzas
José Antonio Macedo Alfaro	Gerente de Operaciones

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Modelo de Negocio

El Grupo desarrolla proyectos inmobiliarios bajo un esquema de sociedades o fideicomisos independientes (SPV), lo que le permite gestionar de forma separada los riesgos y resultados de cada desarrollo.

Su modelo se basa en la gestión integral de proyectos de primera vivienda, abarcando la identificación del terreno, construcción, venta y postventa.

El modelo de negocio del Grupo se basa en un enfoque integral que abarca todas las etapas del desarrollo inmobiliario: desde la búsqueda y adquisición del terreno, hasta la comercialización, construcción y postventa.

La empresa ejecuta sus proyectos en alianza con fondos de inversión nacionales e internacionales, *family offices* y capital propio, bajo un esquema de gestión que combina honorarios por administración y éxito (*management fee* y *success fee*), además de un manejo financiero estructurado con equity acumulado de aproximadamente USD 95.6 millones, de los cuales USD 17.3 millones corresponden a capital propio y USD 78.3 millones a capital administrado.

Este modelo le brinda flexibilidad financiera y eficiencia operativa, al tiempo que optimiza la rentabilidad y el control de costos.

El proceso operativo de los proyectos sigue una secuencia definida: búsqueda y evaluación del terreno, adquisición, preventa (con una meta de al menos 30% de colocación antes del inicio de obra), activación junto a un banco patrocinador, ejecución de la construcción y finalmente la entrega de departamentos y atención postventa. Este modelo asegura control de costos, cumplimiento de plazos y satisfacción del cliente final.

Mercado Objetivo

El público objetivo de la empresa está conformado principalmente por familias jóvenes y parejas de entre 25 y 45 años, con ingresos mensuales entre USD 1,000 y 3,000. Se orientan a la compra de una primera vivienda o una inversión, con departamentos funcionales de 1 a 3 dormitorios ubicados en distritos de Lima Moderna como San Miguel, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, Surco, Lince y Ate en un Nivel Socio Económico (NSE) B/B-. Los proyectos se comercializan dentro del rango de USD 60 mil a USD 155 mil y cuentan con certificaciones sostenibles como MiVivienda Verde, EDGE o LEED.

Estrategia de Negocio

La estrategia del Grupo se orienta a consolidar su posicionamiento como una de las principales desarrolladoras inmobiliarias del segmento medio y medio-alto, priorizando la eficiencia operativa, sostenibilidad y expansión regional. Su enfoque estratégico se sustenta en cinco pilares principales:

1. Experiencia y trayectoria: más de 15 años de presencia en el mercado inmobiliario peruano, con 26 proyectos desarrollados y más de 3,300 viviendas entregadas.
2. Diversificación geográfica: expansión progresiva hacia mercados internacionales, con operaciones activas en Ecuador (Guayaquil) y Uruguay (Montevideo, Punta del Este y Canelones).
3. Sólido equipo directivo y técnico, conformado por profesionales con experiencia en finanzas, ingeniería y gestión empresarial, lo que le otorga una ventaja competitiva en el diseño y ejecución de proyectos.
4. Alianzas estratégicas con fondos de inversión, que fortalecen su capacidad de financiamiento y acceso a capital especializado.
5. Gestión financiera prudente, respaldada por un equity acumulado de aproximadamente USD 95.6 millones, que sustenta su crecimiento y reduce la dependencia de financiamiento externo.

Esta estrategia le permite a Grupo Caral mantener una posición diferenciada en el mercado, enfocada en ofrecer viviendas de calidad, con diseño funcional y sostenibilidad ambiental, dirigidas principalmente a familias jóvenes y

parejas de ingresos medios, consolidando así un crecimiento sostenible en el mediano y largo plazo.

2.3 Fiduciario

Credicorp Capital Sociedad Titulizadora S.A., (en adelante, la Titulizadora), inició sus operaciones en mayo de 1998, según lo estipulado en la Resolución CONASEV (hoy SMV) N° 045-98-EF/94.10. Es una subsidiaria de Credicorp Capital Perú S.A.A., una subsidiaria de Credicorp Ltd., que posee el 99.99 por ciento de su capital social. Su objetivo principal es la constitución de patrimonios fideicometidos para la emisión de valores de contenido crediticio, operando tanto en el mercado público como privado. La compañía utiliza al Banco de Crédito del Perú como asesor y agente de soporte de operaciones.

El Fiduciario ejerce sobre los mismos plenas potestades, incluidas las de administración, uso, disposición y reivindicación sobre los mismos, así como las facultades que le corresponde según los términos establecidos en el Acto Constitutivo.

Al 30 de setiembre de 2025, los activos de la Titulizadora ascendieron a PEN 11.17 millones, mientras que el patrimonio neto alcanzó PEN 9.33 millones.

Al 30 de setiembre de 2025 y de 31 de diciembre de 2024, la Titulizadora ha administrado 52, y 29 patrimonios fideicometidos, respectivamente

2.4 Depositario

El Patrimonio Fideicometido cuenta con la participación de **Pablo Seminario Butrich** en calidad de *Depositario*, encargado de la custodia y resguardo de los bienes fideicometidos, así como del control documental y la verificación de su correcta incorporación conforme a lo establecido en el Contrato de Titulización. Cabe señalar que Pablo Seminario Butrich es, además, accionista y director de Grupo Caral, por lo que su participación en esta función implica responsabilidades adicionales en materia de transparencia, resguardo patrimonial y cumplimiento normativo dentro de la estructura fiduciaria.

2.5 Factor Fiduciario

El factor fiduciario es la persona designada por el fiduciario para encargarse personalmente de la conducción y administración del PF. Este gozará de las más amplias atribuciones para el ejercicio del Dominio Fiduciario sobre los Bienes Fideicometidos que conforman el PF que se constituye en virtud del Acto Constitutivo. Asimismo, el Fiduciario designará un Factor Fiduciario suplente, para el caso de ausencia del titular.

El Factor Fiduciario Titular para el PF – GC La Ribera es la Sra. Juana Lucy Milagros Cossio Caveró, y el Factor Fiduciario Suplente es el Sr. Mario Alberto Rosas Arrunátegui.

Factor Fiduciario PF – GC LA RIBERA

Factor Fiduciario Titular	Factor Fiduciario Suplente
Juana Lucy Milagros Cossio Caverio	Mario Alberto Rosas Arrunátegui

PF – GC LA RIBERA / Elaboración: JCR LATAM

3. Bienes Fideicometidos

En conformidad con el Acto Constitutivo los bienes Fideicometidos del PF son:

- **Bienes GC LA RIBERA**

- (i) El Aporte Inicial;
- (ii) Los Aportes del Originador;
- (iii) Los Derechos de Cobro sobre el Resultado Etapa;
- (iv) Los Flujos del Fideicomiso;
- (v) La Cuenta Recaudadora y todos los saldos líquidos existentes en la misma;
- (vi) todos los flujos derivados de la ejecución de los Bienes Fideicometidos;
- (vii) todos los recursos líquidos, así como accesorios, frutos y rendimientos relacionados con los bienes descritos en los numerales anteriores.

4. Flujos del Fideicomiso

Son conjuntamente los Flujos Dinerarios, los Flujos de la Emisión, y los Flujos de la Fianza Solidaria:

- Flujos De Emisión: son todas las sumas de dinero provenientes de las Emisiones de los Bonos que se realicen bajo el Programa y que correspondan a la obligación de pago de los Bonistas por la suscripción de los Bonos.
- Flujos Dinerarios: son la totalidad de las sumas de dinero, presentes y futuras provenientes de los Derechos de Cobro sobre el Resultado; incluyendo los intereses y demás ingresos que pudiesen generarse de los mismos.
- Flujos de la Fianza Solidaria: serán los flujos provenientes de los pagos que deberá realizar el Fidor Solidario en los casos señalados en el Acto Constitutivo y demás documentos del Programa.

Los Flujos se destinarán a atender, conforme a una estructura de pagos en cascada, de acuerdo con el siguiente orden (*mayor detalle de la proyección de los Flujos Futuros en el Anexo N°6*)

Para los flujos dinerarios en la cuenta recaudadora:

- Pago de tributos a cargo del PF o retenciones que el Fiduciario deba efectuar respecto de las operaciones del PF.
- Gastos administrativos y operativos derivados de las actividades del PF. Ello incluye gastos derivados del

manejo de las cuentas y fondos, tales como comisiones internas y bursátiles (en caso aplique), gastos bancarios (cheques, comisiones de transferencia, entre otros) y en general, cualquier gasto relacionado con la administración del PF y Cuenta Recaudadora necesario para el funcionamiento del mismo o, cuando corresponda, derivados de cualquiera de los documentos que conforman los Documentos del Programa, y que no sean de cargo exclusivo del Originador, los cuales deberán ser debidamente sustentados.

- Gastos de las Asambleas, según lo establecido en el Acto Constitutivo (AC) y hasta el monto máximo previsto en las Leyes Aplicables.
- Gastos, costos y costos relacionados a la defensa y protección del PF.
- Gastos asumidos y relacionados al cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud de las Emisiones y frente a cualquier titular de Bonos.
- El pago de los intereses a los Fideicomisarios.
- Los gastos de liquidación, en su caso.
- Los gastos a que hace referencia el numeral 36.2 siempre que el Originador no cumpla con asumirlos dentro de los cinco (5) días hábiles de solicitado o requerido por el Fiduciario, debiendo este último de adjuntar a su solicitud o requerimiento respectivo la correspondiente factura.
- Comisiones, tasas y derechos, presentes o futuros, que deban pagarse periódicamente a entidades financieras y cualquier otra entidad pública o privada, entre otras, con relación a los Bonos y su cobertura y/o administración, de ser aplicable.
- Otros gastos que, conforme a lo establecido en el Acto Constitutivo, son de cargo del PF.

5. Uso de Fondos

Los recursos administrados por el PF – GC La Ribera se destinan exclusivamente a:

- a. **Adquisición del Terreno:** Compra del activo base del proyecto, el cual se cede al fideicomiso bancario de activos.
- b. **Capital de Trabajo para Gastos Indirectos:** Fondos destinados a cubrir costos no relacionados directamente a la construcción.

6. Prelación de Pagos

La prelación de pagos determina el orden obligatorio con el que el Fiduciario debe aplicar los fondos existentes en el PF– GC La Ribera.

Conforme al Acto Constitutivo, se han transferido al Patrimonio Fideicometido los bienes fideicometidos, con el propósito exclusivo de respaldar las obligaciones derivadas de la emisión de bonos del Patrimonio Fideicometido. Los flujos dinerarios provenientes de las ventas de unidades inmobiliarias se destinan inicialmente al pago del Préstamo

del Terreno y del Préstamo Bancario del Proyecto Etapa. Solamente los remanentes, una vez atendidas la totalidad de las obligaciones garantizadas de los Fideicomisos de Activos y de Flujos y con conformidad del Banco Sponsor, pueden ser transferidos a la Cuenta Recaudadora del Patrimonio Fideicometido (PF).

El fideicomiso bancario cumple la función de garantizar al Banco el repago del financiamiento otorgado, dado que los flujos recaudados se aplican conforme a un **waterfall** definido contractualmente: primero el servicio de la deuda bancaria, luego reservas y gastos fiduciarios, y finalmente los remanentes destinados al Patrimonio Titulizado y a los inversionistas. De existir, remanentes se distribuyen al Originador o a los beneficiarios conforme a los términos establecidos.

No existe prelación de pago entre las distintas Series y Emisiones de los Bonos, por lo que, en caso de liquidación del Patrimonio Fideicometido, todos los Bonistas tendrán la misma preferencia en el pago entre ellos, el mismo que será *pari passu* y a prorrata entre todos ellos.

En conjunto, la estructura del PT permite que:

- los fondos aportados por inversionistas privados sean administrados de manera segregada y segura;
- el financiamiento bancario esté respaldado por el terreno y los flujos futuros del proyecto;
- los riesgos financieros y operativos del proyecto queden aislados del resto de actividades del Grupo Caral;
- y los flujos del proyecto se distribuyan de forma ordenada, transparente y conforme a los niveles de prelación establecidos.

7. Forma de pago

La estructura de pago de la primera etapa contempla amortización de capital al vencimiento (*bullet*) y pagos de intereses de manera semestral durante la vigencia de la emisión. El repago del capital del primer tramo estará respaldado por los flujos provenientes de la Segunda Emisión del Programa, la cual será colocada antes del vencimiento de la primera, permitiendo reemplazar al grupo inicial de inversionistas sin presionar la liquidez operativa del proyecto.

Para las siguientes etapas (Segunda-Sétima) los pagos de intereses de las emisiones se realizarán a vencimiento junto con el capital según el flujo presentado por GC Caral.

8. Mitigadores Operativos y Estructurales del Proyecto

El proyecto cuenta con los siguientes mecanismos de mitigación:

- Participación del banco promotor mediante una línea de financiamiento de obra que asegura continuidad ante retrasos en cobranzas o menor ritmo de ventas.
- Administración fiduciaria de los flujos del proyecto, garantizando su destino exclusivo a la ejecución del mismo.

- Póliza CAR que cubre siniestros desde el inicio de la demolición hasta la culminación de la obra.
- Póliza multirriesgo desde la conformidad de obra hasta el levantamiento de hipoteca.

9. Resguardos Financieros

El Originador se obliga a realizar los Aportes a los que estuviera obligado según Contrato Préstamo Bancario Proyecto.

10. Garantía

Las Emisiones del Programa están garantizadas por los Bienes Fideicometidos conformantes del Patrimonio Fideicometido que correspondan a la Etapa durante la cual se ha realizado la Emisión respectiva. Cabe precisar que no existirá garantía cruzada entre Etapas, cada Etapa garantizará exclusivamente su propia Emisión. En ningún caso el Fiduciario estará obligado a entregar fondos propios al Patrimonio Fideicometido, en caso éste no cuente con fondos suficientes para hacer efectivo el pago a los Fideicomisarios. Sin perjuicio de ello, se deja expresa constancia que todas las Emisiones del Programa además estarán garantizadas por las Garantías Específicas y la Fianza Solidaria.

- Flujos dinerarios y activos remanentes del fideicomiso bancario que mantiene el Proyecto en La Fiduciaria a solicitud del Banco Sponsor del Proyecto para garantizar tanto el financiamiento la adquisición del Terreno como el financiamiento de la construcción del Proyecto. Fianza Solidaria de GC Caral SAC.

11. Garantía específicas

Son las siguientes garantías constituidas a favor de los titulares de los Bonos para asegurar el pago de los Bonos:

- El Fideicomiso de Activos Etapa respectivo, luego de pagarse íntegramente y a satisfacción del Banco Sponsor, el Préstamo Bancario Etapa y el Préstamo Terreno -este último según corresponda- de conformidad con lo establecido en el Contrato de Fideicomiso de Activos Etapa.
- El Fideicomiso de Flujos Etapa respectivo, luego de pagarse íntegramente y a satisfacción del Banco Sponsor el Préstamo Bancario Etapa correspondiente y el Préstamo Terreno de conformidad con lo establecido en el Contrato de Fideicomiso de Flujos Etapa.

12. Garantía Solidaria

El Fiador Solidario se constituye como fiador solidario a efecto de garantizar el pago de los Bonos y el cumplimiento de las Obligaciones Garantizadas Fianza.

En tal sentido, el Fiador Solidario presta una fianza solidaria, indivisible, ilimitada, incondicional, irrevocable, de realización automática y a solo requerimiento, y con renuncia expresa al beneficio de excusión a favor del

Fiduciario, el Representante de los Fideicomisarios y los Fideicomisarios con el fin de garantizar, con todo su patrimonio y sin restricción ni limitación alguna, el íntegro y oportuno cumplimiento de las Obligaciones Garantizadas Fianza.

13. Opción de Rescate:

Siguiendo las instrucciones por escrito del Originador, el Emisor podrá rescatar total o parcialmente los Bonos, a partir del mes diez (10) desde que se hayan emitido los Bonos correspondientes, en una o más oportunidades y siempre que se haya cumplido previamente con el pago total e íntegro al Banco Sponsor de las obligaciones garantizadas del Préstamo Bancario Proyecto, y siempre que: (i) no haya ocurrido y se mantenga vigente un Evento de Incumplimiento; (ii) el Emisor comunique a los Fideicomisarios el ejercicio de la Opción de Rescate con al menos diez (10) Días de anticipación a la fecha prevista para el respectivo rescate; y, (iii) en la fecha de rescate el Emisor pague, a favor de los titulares de los Bonos, el saldo del principal que en dicho momento se encuentre pendiente de pago más cualquier interés devengado y no pagado según el Cronograma de Pagos.

14. Eventos de incumplimiento

En conformidad con el Acto Constitutivo, se entenderá como Evento de Incumplimiento, la ocurrencia de cualquiera de los hechos, eventos o circunstancias, que se detallan a continuación:

- Que el Emisor deje de pagar cualquier importe derivado del Servicio de Deuda de acuerdo con los establecido en el Acto Constitutivo y en el respectivo Contrato Complementario.
- Si alguna de las declaraciones y garantías efectuadas por el Originador bajo el Acto Constitutivo, el Contrato de Fideicomiso de Activos, el Contrato de Fideicomiso de Flujos o los demás documentos del Programa resulta ser falsa, incompleta o inexacta.
- Si (i) se le inicia al Originador cualquier tipo de proceso de quiebra, procedimiento concursal o de reestructuración patrimonial regulado bajo la Ley Aplicable, o cualquier proceso de cesación de pagos o liquidación, y tal proceso o procedimiento, en el caso sea iniciado por terceras personas, no es declarado inadmisibles, improcedente o se archiva dentro de los treinta (30) días siguientes a la presentación de la solicitud; o (ii) el originador inicia respecto de sí mismo cualquier tipo de proceso de quiebra, procedimiento concursal o de reestructuración patrimonial regulado bajo la Ley Aplicable, proceso de cesación de pagos o liquidación.
- Que: (i) los accionistas del Originador acuerden la disolución y liquidación del Originador; (ii) el Originador designe o nombre un liquidador; o (iii) una sentencia judicial firme de última instancia declare la disolución y liquidación del Originador.

- Que ocurra un Evento de Incumplimiento bajo el Contrato de Fideicomiso de Activos; el Contrato de Fideicomiso de Flujos, el Préstamo Bancario del Proyecto y/o el Préstamo de Terreno o cualquier hecho o circunstancia que, por el solo transcurso del tiempo o el envío de una notificación, pueda constituir un incumplimiento o evento de incumplimiento bajo el Contrato de Fideicomiso de Flujos, el Préstamo Bancario del Proyecto y/o Préstamo del Terreno.
- Igualmente será considerado un Evento de Incumplimiento si: (i) el Originador incumple cualesquiera de las obligaciones asumidas en virtud del Contrato de Préstamo Bancario del Proyecto, el Contrato de Préstamo del Terreno, el Contrato de Fideicomiso de Activos, el Contrato de Fideicomiso de Flujos; o (ii) si el Originador incumple una cualesquiera de las obligaciones asumidas en virtud de cualquier otro contrato, convenio y/o acuerdo sustancial que tiene celebrado con cualquier Persona (distinta a los Fideicomisarios) y dicho incumplimiento origina, o pudiera razonablemente originar, la resolución o el vencimiento anticipado del plazo para cumplimiento de sus obligaciones derivadas de dicho contrato, convenio o acuerdo, y/o (iii) si cualquier contrato, convenio y/o acuerdo sustancial que el Originador haya celebrado (incluyendo, el Contrato de Préstamo Bancario del Proyecto, el Contrato de Préstamo del Terreno, el Contrato de Fideicomiso de Activos, el Contrato de Fideicomiso de Flujos) es acelerado o resuelto.
- Y todas las demás previstas en el acto constitutivo del Patrimonio Fideicometido.

15. Disolución o Liquidación del Patrimonio Fideicometido

De acuerdo con el Acto Constitutivo, el PF será liquidado y extinguido de producirse cualquiera de los siguientes supuestos:

- En caso se haya pagado el íntegro de las Obligaciones Garantizadas, el Fiduciario procederá a disolver y liquidar el Patrimonio Fideicometido y solicitar la liberación de los Bienes Fideicometidos que conforman el Patrimonio Fideicometido y la consecuente extinción del mismo.
- En caso se verifique alguno de los eventos establecidos en la Cláusula Décimo Segunda del presente Acto Constitutivo y la Asamblea General decida proceder con la disolución y liquidación del Patrimonio Fideicometido, se seguirá el procedimiento de disolución y liquidación del apartado 35.2.1 del Acto Constitutivo.

Análisis Financiero de GC LA RIBERA (Originador)

La SPV se constituyó en 2025, por lo que se encuentra en una etapa preoperativa, en la cual no genera ingresos por la venta de los inmuebles.

A setiembre de 2025, los activos forman un total de PEN 23.97 millones, concentrado en el grupo de activos no corrientes en la cuenta de Proyectos en proceso (PEN 23.33 millones) entre el Costo del terreno y los Costos asociados al proyecto. Por su lado, los pasivos totalizan PEN 24.37 millones, siendo la cuenta de Obligaciones financieras, parte corriente que contiene la mayor parte (PEN 23.84 millones) -entre las cuentas de Deuda generada (PEN 15.77 millones) y Préstamos de terceros en ME (PEN 7.55 millones)- y Cuentas por pagar comerciales, PEN 0.52 millones. El patrimonio neto se establece en negativo debido al resultado del ejercicio a setiembre por -PEN 0.40 millones, el capital emitido por PEN 0.1 millones y el resultado acumulado del año previo -PEN 472, estableciendo un total de -PEN 0.39 millones.

El estado de resultados de la compañía refleja esta etapa temprana. Durante 2025 no se registraron ingresos operativos ni ventas. Por el lado del gasto, mayormente fue en la cuenta de Diferencia de cambio, neta por -PEN 0.40 millones y montos menores en Gastos financieros. Como resultado de dichos movimientos, la compañía cerró el ejercicio con una pérdida neta de PEN 0.40 millones.

Análisis financiero del Fiador Solidario

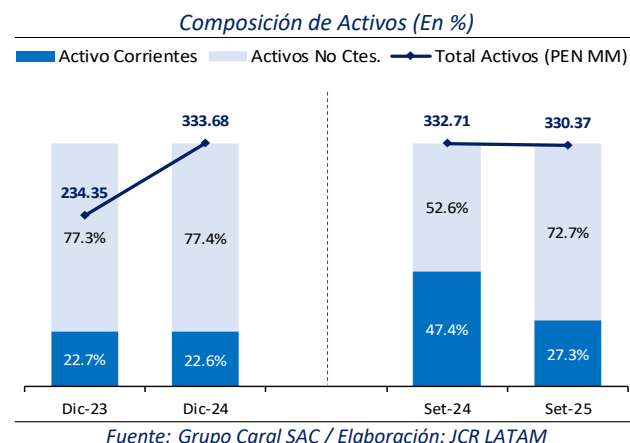
Análisis de activos

A setiembre de 2025, los activos de Caral ascienden a PEN 330.37 millones, mostrando una ligera contracción de 1.0% respecto a diciembre de 2024. La estructura patrimonial mantiene una alta concentración en activos no corrientes (72.7%), consistente con su modelo de negocio basado en inversiones en subsidiarias.

Las inversiones en empresas relacionadas continúan siendo el principal activo, totalizando PEN 20.95 millones, nivel similar al cierre anterior. Durante 2024, Caral vendió el 100% de PC Magdalena S.R.L. y capitalizó préstamos a accionistas en Vivienda PC S.R.L., operaciones que modificaron marginalmente la composición del portafolio de inversiones.

El incremento en activos proviene principalmente de cuentas por cobrar a partes relacionadas y terceros, vinculadas a préstamos otorgados sin devengo de intereses, lo que incrementa la exposición a riesgo de recuperación. Adicionalmente, se registra la adquisición de 550,000 bonos de dos fondos de inversión por PEN 2.31 millones, fortaleciendo la porción no corriente del balance. Por otro lado, se observa una reducción en el activo por impuesto diferido.

La composición de activos refleja una estructura dominada por activos de largo plazo, con menor participación de activos corrientes (27.3%), lo que reduce flexibilidad operativa y liquidez inmediata, incrementando la sensibilidad a necesidades de caja en el corto plazo.

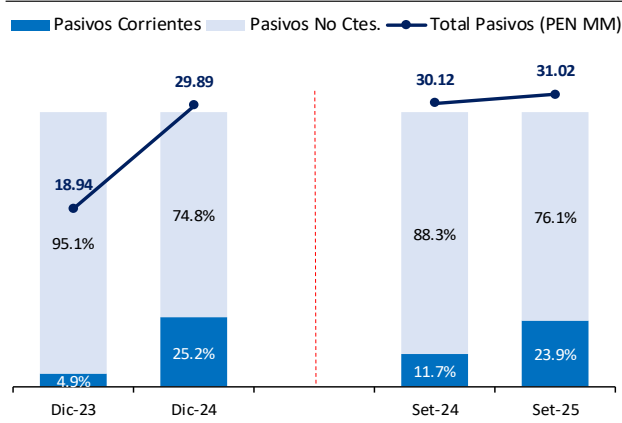


Análisis de pasivos

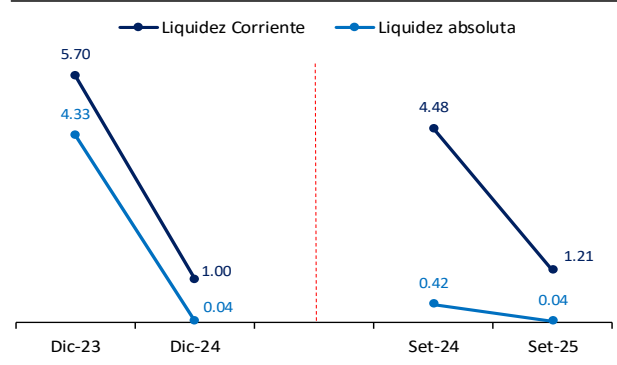
A setiembre de 2025, los pasivos de Caral ascienden a PEN 31.02 millones, registrando un incremento de 3.8% respecto a diciembre de 2024. La estructura continúa dominada por obligaciones financieras provenientes de emisiones de bonos privados de titulización realizadas a través de patrimonios en fideicomiso —con Acres Sociedad Tituladora (US\$ 4.85 millones) y Grupo Coril (US\$ 2.00 millones)— reflejando la elevada dependencia del grupo hacia esquemas de financiamiento estructurado.

La reducción observada en algunos tramos de deuda financiera responde a pagos efectuados durante el periodo, aunque se mantiene una importante proporción de pasivos vinculados a cuentas por pagar a empresas relacionadas, principalmente con Vivienda PC S.R.L. y PC Santa Clara S.A.C., lo cual incrementa la concentración del riesgo hacia acreedores internos. En menor magnitud, los pasivos incluyen tributos por pagar y cuentas laborales.

En cuanto a su composición, se observa una ligera mayor participación de pasivos corrientes (23.9%; dic-24: 25.2%), mientras que los pasivos no corrientes representan el 76.1% del total. Esta estructura revela la presencia de obligaciones de largo plazo que sostienen el apalancamiento del grupo, pero también reflejan limitada flexibilidad financiera frente a cambios en la liquidez o en el desempeño de sus proyectos inmobiliarios.

Composición de Pasivos (En %)


Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Indicadores de liquidez (En x veces)


Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Liquidez

Los indicadores de liquidez evidencian un comportamiento ajustado para Caral, con una brecha financiera que se reduce progresivamente. A setiembre de 2025, la liquidez corriente se ubica en 1.21x (dic-24: 1.00x), impulsada por un incremento en activos corrientes y una disminución en pasivos corrientes. Dado que el Grupo no mantiene inventarios, la prueba ácida coincide con dicho ratio. Aunque estos niveles permiten cubrir obligaciones de corto plazo, la tendencia estrecha subraya la importancia de una gestión más estricta de cuentas por cobrar.

La liquidez absoluta se mantiene en niveles muy bajos (0.04x), reflejando una disponibilidad limitada de efectivo y equivalentes para atender obligaciones inmediatas. La reducción progresiva del efectivo incrementa la vulnerabilidad del Grupo ante necesidades súbitas de liquidez.

El capital de trabajo, si bien se recupera a PEN 1.59 millones (dic-24: PEN 0.51 millones), continúa siendo reducido respecto al tamaño de los activos y pasivos circulantes, evidenciando un margen operativo limitado. Esta estructura implica mayor sensibilidad frente a variaciones en flujos de caja, cobranzas y plazos de ejecución de proyectos.

En conjunto, la posición de liquidez del Grupo muestra holgura acotada y creciente dependencia del manejo oportuno de cuentas por cobrar y de apoyo de partes relacionadas, factores que constituyen riesgos relevantes para su perfil financiero.

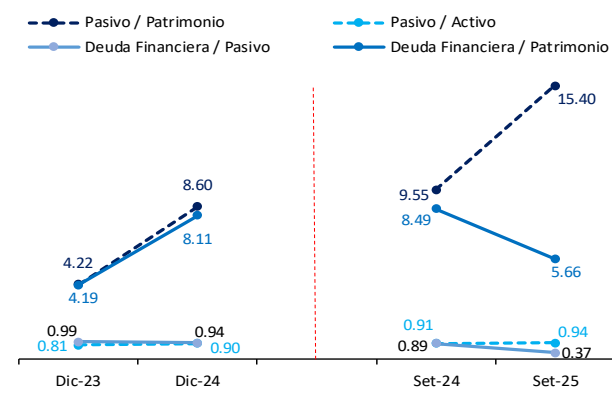
Solvencia

La estructura de capital de Caral muestra un deterioro en su solvencia debido al incremento sostenido del pasivo como principal fuente de financiamiento y a la disminución del patrimonio producto de los resultados acumulados a setiembre. El nivel de apalancamiento (Pasivo/Patrimonio: 15.40x; dic-24: 8.60x) evidencia una presión significativa sobre la base patrimonial y una mayor dependencia de recursos de terceros para sostener sus operaciones.

El indicador Pasivo/Activo también refleja una posición altamente apalancada (0.94x; dic-24: 0.90x), lo que implica que solo el 6% de los activos se financia con recursos propios, elevando la vulnerabilidad ante variaciones en liquidez o resultados operativos.

Si bien la razón Deuda Financiera/Pasivo disminuye de 0.94x a 0.37x entre dic-24 y set-25, esta variación responde principalmente al pago de obligaciones financieras y a la creciente participación de cuentas por pagar a partes relacionadas, lo que incrementa la concentración del riesgo hacia acreedores internos. De manera similar, la razón Deuda Financiera/Patrimonio se reduce a 5.66x (dic-24: 8.49x), aunque ello se explica por la contracción del patrimonio y no por una mejora estructural del endeudamiento.

En conjunto, los indicadores reflejan una solvencia ajustada, con presión sobre la capacidad patrimonial y elevada dependencia del financiamiento vía pasivos, factores que incrementan la sensibilidad del grupo ante escenarios de menor liquidez o retrasos en sus proyectos inmobiliarios.

Indicadores de solvencia (En x veces)


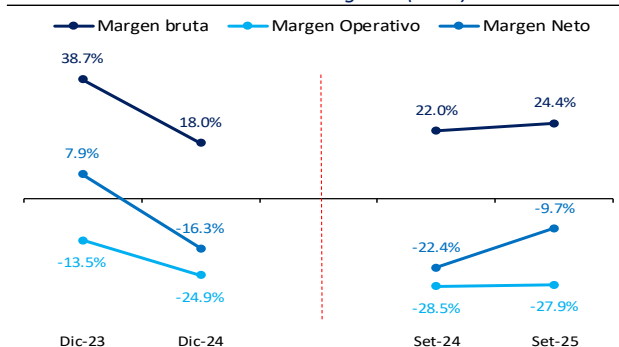
Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Desempeño Financiero

Los ingresos de Caral provienen principalmente de servicios prestados a empresas relacionadas — gerenciamiento, dirección técnica y servicios de fuente extranjera— totalizando PEN 5.12 millones a set-25, cifra 14.3% superior al periodo interanual previo. La dirección técnica concentra el 50.9% de los ingresos. Los costos de servicio ascendieron a PEN 3.87 millones, en línea con el mayor volumen de actividades, generando un resultado bruto de PEN 1.25 millones y un margen de 24.4%.

Los gastos operativos alcanzaron PEN 2.68 millones, lo que derivó en un resultado operativo negativo de PEN 1.43 millones, reflejando un deterioro frente al año previo debido al incremento de gastos administrativos. Sin embargo, el resultado neto mostró una mejora, cerrando con una pérdida de PEN 0.50 millones (vs. -PEN 1.00 millones en set-24), sustentada principalmente en una ganancia por diferencia cambiaria de PEN 1.73 millones, que compensó parcialmente los mayores gastos financieros (PEN 1.08 millones).

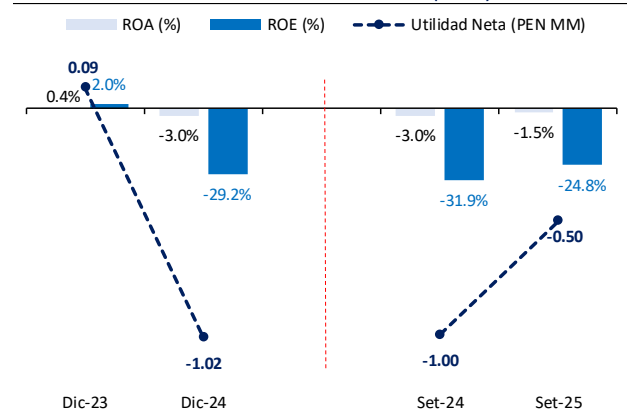
En conjunto, los resultados evidencian una operación recurrentemente ajustada, con márgenes operativos negativos y una alta dependencia de resultados no operativos para atenuar pérdidas, lo que incrementa la sensibilidad de Caral ante variaciones en ingresos o gastos y constituye un riesgo relevante para su perfil crediticio.

Evolución de Márgenes (En %)


Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

En cuanto a niveles de rentabilidad (no anualizados), considerando las pérdidas obtenidas, dichos indicadores muestran resultados negativos. Siendo así que, al cierre de setiembre el ROA se sitúa en -1.5% (set-24: -3.0%), a pesar de que Caral mantiene niveles altos de activos (inversiones mobiliarias) estas no se traducen en ingresos positivos acorde a las actividades que realiza (servicios).

Por su parte, el ROE se situó en -24.8% (set-24: -31.9%), considerando la poca participación del patrimonio y el alto grado de apalancamiento que se mantiene. Se observa el impacto relevante que tienen las variaciones en las pérdidas obtenidas, comprometiendo el rendimiento para los accionistas. Aunque es de mencionar que para ambos indicadores se observa una reducción a nivel interanual.

Indicadores de rentabilidad (En %)


Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Análisis Financiero del Patrimonio Fideicometido
Estructura del Balance General

El Patrimonio Fideicometido GC La Ribera (PFT), administrado por Credicorp Capital Sociedad Titulizadora, constituye un patrimonio autónomo destinado exclusivamente a captar y administrar los bienes y derechos asociados al financiamiento del Proyecto Villa Ribera. Su estructura financiera refleja la naturaleza pasiva de estos vehículos: los activos afectan directamente a las obligaciones por titulización, sin capital propio ni generación de resultados.

A setiembre de 2025, el PFT presenta un tamaño acotado, con activos por USD 2.19 millones, distribuidos entre activos corrientes (USD 30.11 mil) y no corrientes (USD 2.16 millones).

Los activos registrados corresponden principalmente a activos en titulización, tanto de corto (USD 169 mil) como de largo plazo, provenientes de la transferencia de derechos económicos del proyecto. No se observa acumulación de liquidez en caja o bancos, lo que es consistente con la operativa del fideicomiso, dado que los flujos que ingresan son aplicados directamente conforme al esquema de prelación de pagos.

En el pasivo, el PFT registra únicamente obligaciones por titulación, por un monto equivalente a los activos: USD 30.11 mil en corto plazo y USD 2.16 millones en largo plazo. Estos pasivos representan los compromisos con los inversionistas institucionales, cuyo pago se encuentra totalmente condicionado a los flujos provenientes del proyecto. No existen otros pasivos significativos, ni gastos acumulados relevantes.

El patrimonio neto es nulo, en línea con la normativa de titulación, donde no existe capital aportado ni acumulación de resultados. Por diseño, los activos del PFT siempre equivalen al total de sus obligaciones, reflejando la naturaleza autónoma y cerrada del patrimonio fideicometido.

En conjunto, el balance del PFT evidencia una estructura simple y consistente con su función: administrar los derechos transferidos por el SPV y aplicarlos íntegramente al pago de los inversionistas bajo un esquema de garantías. La ausencia de liquidez excedente, patrimonio propio o actividad operativa responde al carácter estrictamente fiduciario del vehículo. Su evolución dependerá exclusivamente de los flujos recaudados del proyecto y del cumplimiento del waterfall establecido en el contrato de emisión.

Modelo financiero

Proyecciones

Escenario Base

El modelo corresponde al Proyecto Inmobiliario “Villa Ribera”, desarrollado a través del SPV GC LA RIBERA S.A.C. El proyecto considera: 819 departamentos, 273 estacionamientos y 2 locales comerciales

El modelo proyecta un flujo de ventas sostenido entre 2026 y 2034, concentrado los períodos de preventa y de obra en las siete etapas; antes de la activación de cada etapa ya se habría comprometido más del 30% de las ventas, mitigando parcialmente el riesgo comercial inicial.

De acuerdo con el cronograma incorporado en el modelo, el proyecto sigue la siguiente secuencia:

Cronograma del Proyecto

Proyecto La Ribera	Fecha Estimada		
	Lanzamiento del Proyecto	Inicio de obra	Fin de Obra
Descripción	Inicio de campaña comercial	Activación del cronograma constructivo	Culminación de obra gruesa, acabados y entrega a clientes
Etapas			
Etapas			
Etapas			
Etapas			
Etapas			
Etapas			
Etapas			

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Los ingresos proyectados ascienden a PEN 246.26 millones, que constituyen la principal fuente de generación de flujos durante la ejecución del proyecto. La velocidad promedio de ventas por etapa considerada en el modelo es de 6.5 unidades por mes al tener en cuenta el supuesto utilizado de acuerdo con el sector dirigido con un cierto nivel de dificultad para un crédito hipotecario convencional (90% Ahorro y 10% Crédito Hipotecario). Durante la preventa se concentra más del 30% del total proyectado por etapa, mientras que en los períodos finales la dinámica comercial se desacelera y predominan cobranzas residuales asociadas a saldos. Esta estructura va de acuerdo con proyectos de primera vivienda, donde posteriormente define el ritmo de generación de flujos operativos y, en consecuencia, la capacidad del proyecto para atender sus obligaciones financieras de manera oportuna.

Egresos del proyecto (estructura de costos)

Los egresos totales ascienden a PEN 201.70 millones, concentrados principalmente en terreno, construcción y gastos financieros. La adquisición del terreno (PEN 23.48 millones) se encuentra asociada a un pagaré con el Banco Sponsor BCP (PEN 15.96 millones) cuya amortización será periódica desde 2027-2033 y el restante se paga (PEN 7.50 millones) en noviembre de 2032 de acuerdo al modelo presentado. El costo de construcción representa el componente más relevante del proyecto, con alrededor de PEN 129.44 millones, correspondientes a obra civil, acabados e instalaciones. A ello se suman los costos del proyecto, gastos comerciales, administrativos y contingencias, necesarios para la operación y gestión del proyecto. Finalmente, los gastos financieros totalizan cerca de PEN 21.74 millones, derivados del servicio de los bonos titulizados y los intereses derivados del préstamo terreno con el BCP. En conjunto, la estructura evidencia un proyecto intensivo en CAPEX de construcción (más de la mitad del total de egresos) y con un peso significativo de financiamiento, propios de una estructura altamente apalancada, lo que presiona los márgenes y da lugar a un flujo económico libre de aproximadamente PEN 19.76 millones después del inversionista, considerando IGV.

Estructura de financiamiento

La estructura de financiamiento del Proyecto Villa Ribera se sustenta principalmente en el Primer Programa de Bonos Titulizados, recursos que constituyen el aporte principal de los bonistas al SPV. Complementariamente, recibe préstamos de sus relacionadas (GC Caral) por PEN 16.57 millones, desembolsados durante la etapa inicial y hasta antes del inicio de preventa (febrero 2026) para cubrir gastos operativos, los cuales son pagados en su totalidad en los meses siguientes inmediatos. En conjunto, el financiamiento combina deuda estructurada, préstamos relacionados y obligaciones por terreno, configurando un esquema altamente apalancado cuya sostenibilidad depende del cumplimiento del cronograma comercial y de la ejecución oportuna de ventas y cobranzas, lo que

configura un esquema de alto apalancamiento y dependencia directa de la ejecución del plan de ventas para el adecuado servicio de deuda.

(Para mayor detalle del flujo por año de los ingresos, egresos y financiamiento se puede observar en el anexo 9).

Indicadores financieros del modelo con IGV

Los indicadores financieros con IGV muestran que el Proyecto Villa Ribera generará ingresos totales por el resultado del flujo económico libre de PEN 19.71 millones.

Sobre esta base, la TIR se ubica en torno al 8.76%, el MOIC di en 1.25x y el margen en 8.7% respecto de los ingresos. Estos resultados evidencian una rentabilidad con un nivel ajustado, lo que refleja un retorno moderado frente al nivel de riesgo y apalancamiento estructural, consistente con un proyecto en el que una proporción significativa del flujo bruto se destina a costos de construcción, gastos operativos y servicio de deuda. Dicho nivel de rentabilidad reduce la holgura para absorber desviaciones en costos, plazos de construcción o en la velocidad de ventas. El múltiplo de inversión de 1.25x sugiere que, por cada sol invertido, el inversionista recupera su capital más un rendimiento adicional cercano al 25% en términos nominales a lo largo del horizonte del proyecto.

Escenario Conservador

- Recaudación: PEN 240.18 millones
- Venta promedio: 6 al mes.
- Venta Hipotecarios: 0% - Venta Ahorro Casa 100%

Ingresos proyectados y dinámica comercial

Bajo el escenario conservador, los ingresos proyectados ascienden a PEN 240.18 millones, sustentados en una velocidad promedio de ventas por etapa de 6 unidades mensuales y una composición comercial de 0% ventas hipotecarias y 100% Ahorro Casa. Este ritmo de ventas implica un ingreso de flujos con plazos más distanciados a los esperados respecto del escenario base, lo cual incrementa la sensibilidad del proyecto frente a retrasos en colocaciones y desembolsos hipotecarios. No obstante, los ingresos mantienen su rol como principal fuente de repago de las obligaciones del programa, condicionando la disponibilidad de caja para el servicio de deuda a la continuidad del plan de ventas y cobranzas.

Indicadores financieros del modelo con IGV

Considerando la menor recaudación y un flujo operativo más lento, los indicadores financieros muestran una reducción respecto del caso base:

- **TIR di:** 6.94%
- **MOIC di:** 1.18x
- **Margen di:** 6.4%

Estos resultados evidencian una rentabilidad más ajustada, donde la combinación de ventas más lentas y estructura de

costos fija reduce la holgura para absorber desviaciones operativas. El MOIC de 1.18x indica que, por cada sol invertido, el inversionista recupera su capital más un rendimiento acumulado cercano al 18%, mientras que el margen neto del 6.4% refleja una menor conversión (-2.3%) de ingresos en beneficio económico y una TIR di por debajo del pago de interés del pagaré (8.0%) y cupones a los bonistas (14%, 12%). En conjunto, el escenario conservador reduce la rentabilidad del proyecto por los menores ingresos, mayores plazos y no intervención de crédito hipotecario convencional, factores críticos para el repago oportuno de las obligaciones del Programa.

Escenario Optimista

- Recaudación: PEN 248.73 millones
- Venta promedio: 7 al mes.
- Venta Hipotecarios: 20% - Venta Ahorro Casa 80%

Ingresos proyectados y dinámica comercial

En el escenario optimista, los ingresos proyectados ascienden a PEN 248.73 millones, sustentados en una mayor velocidad de ventas por etapa de 7 unidades por mes y una composición comercial más favorable, con 20% ventas hipotecarias y 80% Ahorro Casa. Esta combinación permite acelerar la recaudación y anticipar flujos provenientes de desembolsos hipotecarios, reduciendo la exposición a riesgos de cobranzas directas. Bajo este entorno, el proyecto presenta una generación de caja más holgada, lo que mejora la capacidad de atender oportunamente sus obligaciones financieras.

Indicadores financieros del modelo con IGV

La mayor recaudación y un flujo operativo acelerado generan una mejora en los principales indicadores financieros:

- **TIR di:** 9.50%
- **MOIC di:** 1.28x
- **Margen di:** 9.7%

Estos resultados reflejan una rentabilidad superior al escenario base y conservador, con un margen más amplio para absorber desviaciones operativas. El MOIC de 1.28x indica que, por cada sol invertido, el inversionista recuperaría su capital más un rendimiento acumulado cercano al 30%. El margen del 9.7% evidencia una mejor conversión de ingresos en resultado neto, consistente con un escenario de mayor dinamismo comercial y un mayor alcance financiero inmediato por parte de la demanda. En conjunto, el escenario optimista configura un proyecto financieramente más robusto, con mayor holgura para el servicio de deuda y menor sensibilidad relativa a variaciones en ventas y cobranzas.

(Para mayor detalle del flujo por año de los ingresos, egresos y financiamiento por los escenarios conservador y optimista, se puede observar en el anexo 10 y 11, respectivamente).

DECLARACIÓN DE CLASIFICACIÓN DE RIESGO

JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N 032-2015 – SMV / 01, así como en el Reglamento para la clasificación de Empresas del Sistema Financiero y de Empresas del Sistema de Seguros, Resolución SBS N 18400-2010, acordó mediante sesión de Comité de Clasificación de Riesgo del 03 de diciembre del 2025 otorgar la clasificación de Bonos Titulizados del Patrimonio en Fideicomiso “GC La Ribera – Patrimonio en Fideicomiso – D. Leg. 861, no inscrito en la SMV, dirigido a inversionistas institucionales” y la perspectiva.

	Clasificación	Perspectiva
Primer programa de bonos titulizados	A	Estable

Así mismo, JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A., declara que la opinión contenida en el presente informe, así como su respectiva clasificación, se realizó de acuerdo con la Metodología de Titulización de Flujos Futuros, versión N°004, aprobada mediante sesión de Directorio con fecha 07 de julio de 2025.

Definición

CATEGORÍA A: Emisión con buena calidad crediticia y capacidad aceptable de pago. Aunque presenta bajo riesgo crediticio, podría verse afectada por entornos económicos adversos.

PERSPECTIVA: Señala el camino que podría variar la clasificación en una etapa mayor a un año. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Empero una perspectiva positiva o negativa no involucra indudablemente un cambio en la clasificación. En ese sentido, una clasificación con perspectiva estable puede ser modificada sin que la perspectiva se encuentre con antelación en positiva o negativa, de haber el fundamento necesario.

La simbología tiene 9 niveles, donde AAA es el máximo nivel y D, el mínimo. Las clasificaciones de AAA a BBB pueden ser modificadas con los signos “+” o “-” para señalar su posición relativa dentro del respectivo nivel.

La Clasificación de Riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente Clasificación de Riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. ha realizado el presente informe aplicando de manera rigurosa la metodología vigente indicada. A su vez, no audita y no brinda garantía alguna respecto a la información recibida de manera directa por parte del cliente, así como de cualquier fuente que JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. considere confiable; no encontrándose en la obligación de corroborar la exactitud de dicha información. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. no asume responsabilidad alguna por el riesgo inherente generado por posibles errores en la información. Sin embargo, se han adoptado las medidas necesarias para contar con la información considerada suficiente para elaborar la presente clasificación. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. no se responsabiliza por ninguna consecuencia de cualquier índole originada de un acto de inversión realizado sobre la base del presente informe.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Japan Credit Rating Ltd. (JCR) es una Organización de Calificación Estadística Nacionalmente Reconocida (NRSRO) en los Estados Unidos. JCR Latino América Empresa Clasificadora de Riesgo S.A. (JCR LATAM) es una entidad legal separada de JCR y no es una NRSRO. La metodología, escala de clasificación de JCR LATAM y las decisiones del comité de clasificación son desarrolladas internamente para adoptarse en el mercado peruano. Cualquier daño especial, indirecto, incidental o consecuente de cualquier tipo causado por el uso de cualquier clasificación asignada por JCR LATAM, incluido, pero no limitado a pérdida de oportunidad o pérdidas financieras, ya sea en contrato, agravio, responsabilidad objetiva o de otro tipo, y si tales daños son previsibles o imprevisibles, no son responsabilidad de JCR bajo cualquier circunstancia.

Anexos

Anexo N°1: Estados Financieros de Grupo Caral S.A.C

Indicadores (PEN Millones)	Dic-23*	Dic-24**	Set-24	Set-25
Efectivo	4.04	0.33	1.49	0.27
Cuentas por Cobrar	1.28	7.20	14.28	8.74
Activo Corriente	5.33	7.54	15.77	9.01
Bonos Titulizados ME	0.00	0.00	0.00	2.31
Inversiones en subsidiarias	17.69	20.95	17.23	20.95
Cuentas por Cobrar	0.00	3.21	0.00	0.00
Activo No Corriente	18.11	25.83	17.50	24.03
Total Activo	23.44	33.37	33.27	33.04
Obligaciones financieras, parte corriente	0.83	5.86	0.17	2.50
Cuentas por Pagar	0.06	1.07	2.72	3.72
Pasivo Corriente	0.93	7.54	3.52	7.42
Obligaciones financiera a largo plazo	18.01	22.35	26.60	8.90
Cuentas por pagar a partes relacionadas	0.00	0.00	0.00	14.70
Pasivo No Corriente	18.01	22.35	26.60	23.60
Total Pasivo	18.94	29.89	30.12	31.02
Capital Emitido	4.40	4.40	4.40	4.40
Resultados Acumulados	0.09	-0.92	-0.24	-1.89
Resultado Neto	0.09	-1.02	-1.00	-0.50
Total Patrimonio	4.49	3.48	3.15	2.01
Ingresos por venta de servicios	1.16	6.23	4.48	5.12
Costos de servicios	-0.71	-5.11	-3.50	-3.87
Utilidad bruta	0.45	1.12	0.99	1.25
Gastos administrativos	-0.61	-2.67	-2.26	-2.68
Utilidad (Pérdida) Operativa	-0.16	-1.55	-1.28	-1.43
Gastos financieros	-0.02	-0.64	-0.01	-1.08
Diferencia en cambio, neta	-0.03	-0.29	-0.03	1.73
Utilidad (Pérdida Neta)	0.09	-1.02	-1.00	-0.50
Liquidez (en N° veces)				
Liquidez Corriente	5.70	1.00	4.48	1.21
Liquidez absoluta	4.33	0.04	0.42	0.04
Capital de Trabajo	4.39	0.00	12.25	1.59
Solvencia (en N° veces)				
Pasivo / Patrimonio	4.22	8.60	9.55	15.40
Deuda Financiera / Pasivo	0.99	0.94	0.89	0.37
Deuda Financiera / Patrimonio	4.19	8.11	8.49	5.66
Pasivo / Activo	0.81	0.90	0.91	0.94
Márgenes y Rentabilidad (en %)				
Margen Bruto	38.67	17.98	22.01	24.45
Margen Operativo	-13.55	-24.93	-28.48	-27.94
Margen Neto	7.90	-16.29	-22.40	-9.74
ROA (%)	0.39	-3.04	-3.02	-1.51
ROE(%)	2.04	-29.19	-31.85	-24.78
Gastos Operativos / Ingresos	-1.35	-10.20	-0.31	-21.08

*Estados Financieros No Auditados

**Estados Financieros Auditados

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Anexo 2: Indicadores Principales GC LA RIBERA en miles de PEN

Indicadores (En miles de PEN)	Set-25
Efectivo	17.76
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	84.66
Otras cuentas por cobrar	334.53
Total Activo Corriente	436.94
Otras cuentas por cobrar	207.79
Proyectos en proceso	23,329.65
Total Activo No Corriente	23,537.44
Total Activo	23,974.39
Obligaciones financieras, parte corriente	23,844.59
Cuentas por pagar comerciales	522.12
Total Pasivo Corriente	24,366.70
Total Pasivo No Corriente	0.00
Total Pasivo	24,366.70
Capital social	10.00
Pérdida del ejercicio	-401.85
Total Patrimonio	-392.32
Ingresos	0.00
Gastos financieros	-4.67
Diferencia en cambio, neta	-398.62
Resultado Operativo	-401.85
Resultado Neto	-401.85
Resultado EBITDA	0.00
Liquidez (N° de veces)	
Liquidez Corriente	0.00
Prueba Ácida	0.00
Liquidez Absoluta	0.00
Capital de Trabajo (en PEN MM)	-23,929.76
Solvencia (N° de veces)	
Endeudamiento Patrimonial	0.06
Pasivo / Activo	0.00
Deuda Financiera / Pasivo	0.00
Deuda Financiera / Patrimonio	2.38
Deuda Financiera / EBITDA	0.00
Rentabilidad y Eficiencia (en %)	
Márgen Bruto	0.00
Márgen Operativo	0.00
Márgen EBITDA	0.00
Márgen Neto	0.00
ROAA	0.00
ROAE	0.00
G. Administrativos / Ingresos	0.00

Estados Financieros No Auditados: Set-25

(*): Considerando la naturaleza de GC LA RIBERA (SPV del proyecto), no se registran Ingresos en el Estado de Resultados, por tanto, no se pudieron obtener márgenes ni indicadores de rentabilidad.

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Anexo N°3: GC La Ribera - Patrimonio en Fideicomiso – D. Leg. N° 861, no inscrito en la SMV, dirigido a inversionistas institucionales

Indicadores (En USD)	Set-25
Efectivo	1,952.0
Cuentas por cobrar	48.0
Activos en titulación, neto	28,105.0
Total Activo Corriente	30,105.0
Activos en titulación, neto	2,160,000.0
Total Activo No Corriente	2,160,000.0
Total Activo	219,105.0
Cuentas por pagar	2,000.0
Parte corriente de obligaciones por titulación	28,105.0
Total Pasivo Corriente	30,105.0
Obligaciones por titulación	2,160,000.0
Total Pasivo No Corriente	2,160,000.0
Total Pasivo	2,190,105.0
Total Patrimonio	-

Fuente: PF – GC La Ribera / Elaboración: JCR LATAM
Estados Financieros: Set-25

Anexo N°4 – Características del Programa de Bonos Titulizados

Detalle	
Denominación	Bonos de Titulación Subordinada- Proyecto GC La Ribera
Emisor/Fiduciario	Credicorp Sociedad Titulizadora S.A.
Tipo de Instrumento	Bonos de Titulación, emitidos por Oferta Privada, no serán inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores de la SMV ni en ningún mecanismo centralizado de negociación
Moneda	Dólares
Tipo de Oferta	Privada
Pago de Intereses	Semestral
Amortización	Bullet
Fecha de Emisión	24/07/2025
Garantía Genérica	Flujos dinerarios y activos remanentes del Fideicomiso Bancario Etapa que mantiene el Proyecto en La Fiduciaria a solicitud del Banco Sponsor del proyecto de cada Etapa. Fianza Solidaria de GC Caral S.A.C.
Interés Moratorio	1% (uno por ciento) nominal anual. En caso las Leyes Aplicables, en su oportunidad establecieran una tasa máxima de interés moratorio inferior al Interés Moratorio que resulte aplicable, entonces este se reducirá a dicha tasa máxima
Destino de Fondos	Adquisición del Terreno. Capital de Trabajo para asumir los Gastos indirectos del Proyecto previo a la activación del Banco Sponsor

Fuente: GC La Ribera SAC / Elaboración: JCR LATAM

Anexo N°5 – Tasación del terreno

Datos Generales		
Propietario	PC Santa Clara SRL	
Cliente	GC LA RIBERA S.A.C.	
Tasador	Braschi Tasaciones	
Fecha de Valuación	25/04/2025	
Dirección del Inmueble	Avenida Pedro Ruiz Gallo N°991-Sub Lote B-Fundo Parte del Lote 124 de la Lotización del Fundo La Estrella	
Distrito/Provincia/Región	Ate Vitarte/Lima/Lima	
Área del Terreno m ²	11321.86	
Rubros	Valor Comercial USD	Valor de Realización USD
Valor Total	6,991,248.55	4,893,873.99

Fuente: Braschi Tasaciones / Elaboración: JCR LATAM

Anexo N°6 – Flujos Remanentes – Escenario Base

FLUJO CONSOLIDADO (EN PEN)	Presupuesto Real	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Escenario Actual											
Ingresos	246,260,653	0	7,088,591	25,794,184	27,041,145	32,588,027	37,341,994	32,712,621	36,881,158	39,685,168	7,127,766
Financiamiento Banco	15,960,000	15,960,000									
Aporte Titulizado 1 (E.1)	18,465,052	18,465,052									
Aporte Titulizado 2 (E.2)	8,150,000		8,150,000								
Aporte Titulizado 3 (E.1)	22,437,183			22,437,183							
Aporte Titulizado 4 (E.3)	8,150,000				8,150,000						
Aporte Titulizado 5 (E.4)	8,100,000					8,100,000					
Aporte Titulizado 6 (E.5)	4,154,136						4,154,136				
Aporte Titulizado 7 (E.6)	3,730,694							3,730,694			
Aporte Titulizado 8 (E.7)	4,929,614								4,929,614		
Ingresos+Financiamiento	340,337,333	34,425,052	15,238,591	48,231,367	35,191,145	40,688,027	41,496,130	36,443,315	41,810,772	39,685,168	7,127,766
Costos Directos	129,440,114		6,921,937	15,715,171	15,238,217	16,827,864	18,816,960	17,379,108	16,626,508	18,437,570	3,476,779
Costos Indirectos	75,376,108	21,515,043	3,298,600	3,897,792	4,930,316	5,828,645	6,386,885	6,373,035	14,851,002	6,767,959	1,526,831
Gasto Financiero Banco	6,172,505	626,119	1,252,237	1,158,205	969,375	780,546	604,713	428,115	259,927	93,268	-
Total Egresos	210,988,727	22,141,162	11,472,774	20,771,168	21,137,908	23,437,055	25,808,558	24,180,258	31,737,437	25,298,797	5,003,610
Intereses Titulizado 1 (E.1)	3,972,131		2,674,635	1,297,496							
Intereses Titulizado 2 (E.2)	1,949,677					1,949,677					
Intereses Titulizado 3 (E.1)	2,692,462				2,692,462						
Intereses Titulizado 4 (E.3)	1,949,677						1,949,677				
Intereses Titulizado 5 (E.4)	1,937,716							1,937,716			
Intereses Titulizado 6 (E.5)	993,770								993,770		
Intereses Titulizado 7 (E.6)	892,472									892,472	
Intereses Titulizado 8 (E.7)	1,179,283										1,179,283
Pago Titulizado 1	18,465,052			18,465,052							
EGRESOS + INTERESES + AMORT	245,020,967	22,141,162	14,147,409	40,533,716	23,830,370	25,386,732	27,758,235	26,117,974	32,731,207	26,191,269	6,182,893
Resultados por Año	95,316,366	12,283,890	1,091,182	7,697,651	11,360,775	15,301,295	13,737,895	10,325,341	9,079,565	13,493,899	944,873
Amortización Banco E1	2,396,923			2,396,923							
Resultados por Año	92,919,443	12,283,890	1,091,182	5,300,728	11,360,775	15,301,295	13,737,895	10,325,341	9,079,565	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 3	22,437,183				22,437,183						
Amortización Banco E2					2,416,410						
Resultados por Año	68,065,850	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	15,301,295	13,737,895	10,325,341	9,079,565	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 2						8,150,000					
Amortización Banco E3						2,396,923					
Resultados por Año	57,518,927	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	13,737,895	10,325,341	9,079,565	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 4							8,150,000				
Amortización Banco E4							2,085,128				
Resultados por Año	47,283,799	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	3,502,767	10,325,341	9,079,565	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 5								8,100,000			
Amortización Banco E5								2,416,410			
Resultados por Año	36,767,389	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	3,502,767	- 191,069	9,079,565	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 6									4,154,136		
Amortización Banco E6									1,870,769		
Resultados por Año	30,742,484	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	3,502,767	- 191,069	3,054,660	13,493,899	944,873
Pago Titulizado 7										3,730,694	
Amortización Banco E7										2,377,436	
Resultados por Año	24,634,354	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	3,502,767	- 191,069	3,054,660	7,385,769	944,873
											4,929,614
Resultados por Año	19,704,738	12,283,890	1,091,182	5,300,728	-13,492,818	4,754,372	3,502,767	- 191,069	3,054,660	7,385,769	- 3,984,741

Fuente: Grupo Caral SAC / Elaboración: JCR LATAM

Anexo N°7 – Flujos Remanentes – Escenario Conservador

